NUOVO PROSPETTO
DELLE
SCIENZE ECONOMICHE

TOMO TERZO.

PREZZO DEL PRESENTE VOLUME.

Fogli n.° 43 ½, a 20 centesimi l'uno, lir. 8. 70.

Tavola sinottica alla fine del volume . } zero.
Legatura . . . . } zero.

NUOVO PROSPETTO
DELLE
SCIENZE ECONOMICHE

OSSIA

SOMMA TOTALE DELLE IDEE TEORICHE E PRATICHE
IN OGNI RAMO D' AMMINISTRAZIONE
PRIVATA E PUBBLICA,

DIVISE IN ALTRETTANTE CLASSI,

UNITE IN SISTEMA RAGIONATO E GENERALE

DA MELCHIORRE GIOJA

AUTORE DELLE TAVOLE STATISTICHE.

SERIE PRIMA
TEORIE.

TOMO TERZO.

FINE DELLA SECONDA PARTE
DISTRIBUZIONE DELLE RICCHEZZE.

MILANO
PRESSO GIO. PIROTTA IN SANTA RADEGONDA.
AGOSTO 1815.

NUOVO PROSPETTO
DELLE
SCIENZE ECONOMICHE

CONTINUAZIONE DELLA SECONDA PARTE
DISTRIBUZIONE DELLE RICCHEZZE.

LIBRO SECONDO
DISTRIBUZIONE DELLE COSE.

SEZIONE PRIMA
PRINCIPIO GENERALE SUL CAMBIO DELLE COSE, O TEORIA DEL PREZZO.

CAPO PRIMO
ELEMENTI E VARIAZIONI DEL PREZZO.

Non è raro il caso che un argomento economico, facilissimo a giudizio del volgo, sia fonte di dubbj difficoltà e controversie presso i filosofi.

Il volgo considera la somma delle relazioni ideali confusamente, e v' aggiunge alcuni gradi di sentimento abituale.

I filosofi, volendo ridurre la stessa somma a minimi termini, e considerar questi isolatamente, sottraggono alcune circostanze reali.

Queste illegittime addizioni da una parte e sottrazioni dall' altra sono causa, per cui le decisioni del volgo e quelle de' filosofi, mentre divergono tra di loro, si scostino talvolta egualmente dal vero.

Di questa doppia specie d' errori non pochi esempj s' incontrano nell' argomento del prezzo, sia che nella sua generale teoria si esamini, sia che nelle sue particolari applicazioni si segua.

Affine d' evitare questi scogli, m' appiglierò al filo d' alcune idee esposte nel primo volume, e ricorderò nel tempo stesso al lettore, che per

seguire lo sviluppo graduale de' principj, e diffondere sull' argomento quella chiarezza, che facile lo renda all' intelligenza media de' giovani, sono costretto a parlare d' alcune cose già volgarmente note, come l' ingegnere è costretto a far uso di scale di ponti e simili attrezzi comuni, anche quando innalza una fabbrica nuova.

Si disse dunque nella prima parte che per condurre gli oggetti dallo stato *A* naturale e greggio di combinazione disgiunzione lontananza allo stato *B* utile ed in contatto del consumatore, è necessaria una somma di travagli *C*. Sogliono quindi succedere tre eventualità

1.° Talvolta i travagli *C* sono superiori alle nostre forze;

2.° Talvolta ci conviene più occuparci dei travagli *E* che dei travagli *C*;

3.° Talvolta preferiamo l' ozio al travaglio.

In questi tre casi, se vogliamo che un oggetto passi dallo stato *A* allo stato *B*, siamo costretti a ricercare il travaglio altrui.

Ora, siccome il travaglio intrapreso per altrui servizio è una pena, quindi, per indurre gli altri a subirla, è necessario dare qualche cosa grata ad essi.

Quanto dico d' un travaglio da eseguirsi, dicasi di un travaglio eseguito; generalmente parlando, nissuno si spoglia d' una cosa utile senza corrispondente compenso d' una o d' altra specie; ciascuno paga con fatti o con promesse, con azioni o con parole quanto riceve.

Ciò che devo dare ad altri per ottenere ciò che mi manca, si chiama *prezzo*. Il grano ch' io vi do è prezzo del vino che voi mi date, come il vino è prezzo del grano.

E sebbene si dia il nome di *venditore* a chi esibisce, di *compratore* a chi dimanda, pure l' uno e l' altro sono egualmente compratore e venditore.

Ora, siccome l' esperienza dimostra che colla medesima quantità di grano ottengo in diversi tempi e diversi luoghi diversa quantità di vino, e dite lo stesso delle altre cose tutte, quindi restano da ricercarsi i motivi di queste variazioni e le leggi che seguono.

I filosofi, bramando di soddisfare l' irrequieta curiosità di conoscere l' origine delle cose, hanno detto che pria della divisione de' travagli i prodotti si stimavano all' occhio, e, per così dire, all' ingrosso, essendo ciascuno contento d' ottenere il necessario attuale colla perdita dell' attuale superfluo.

Dopo che la divisione de' travagli ebbe fatto di ciascun uomo un

mercante, e dell' intera società una società di commercio, nissun volle abbandonare i suoi prodotti se non contro precisato compenso. Convenne quindi, per determinare questo compenso, conoscere quanto si doveva dare in cambio di quanto si riceveva.

Si sentì maggiormente siffatto bisogno, allorchè successero i cambj coll' intervento de' mercanti, giacchè volendo questi guadagnare sì nell' atto della compra che in quello della vendita, speciale interesse li spinge a giudicare con precisione della quantità delle cose.

Ma queste idee, che ci fanno conoscere la necessità de' pesi e delle misure, non c' indicano ancora la norma regolatrice de' prezzi.

Sembrò dunque ad altri filosofi che il sacrifizio da farsi per ottenere le cose mancanti, dovette e deve aver per misura l' utilità di queste. Persuaso di tale idea, il Davanzati voleva che un vitello naturale maggior prezzo ottenesse che un vitello d' oro.

All' opposto consultando l' esperienza s' accorge che gli uomini nel calcolo de' prezzi non seguono la sola misura dell' utilità, almeno nel senso volgare, che a tale parola s' affigge. Difatti si osservano le seguenti combinazioni.

I. Basso prezzo e grande utilità.	Il latte, i frutti, il frumento, le carni, il vino a minor prezzo si comprano che i diamanti, le perle, l' oro, l' argento.
II. Alto prezzo e poca utilità.	I grani, benchè negli anni sterili contengano farina di qualità inferiore e talvolta nociva, a più alto prezzo si vendono che negli anni d' abbondanza, in cui farina più copiosa presentano e di qualità migliore.
III. Diverso prezzo e istessa utilità.	Il miglio, il panico, il formentone, data la stessa quantità, si vendono talvolta a prezzo diverso, non per diversa qualità, ma per l' unica ragione che il frumento scarseggia, ovvero abbonda.
IV. Istesso prezzo e diversa utilità.	Supponete che una goccia d' acqua comune acquisti tale efficacia da far cessare i dolori della gotta, de' denti, della testa, e prolungare di 100,000 anni la vita: egli è fuori di dubbio che il suo prezzo, almeno presso di noi, non crescerebbe d' un centesimo.

Allorchè dunque si dice, che una libbra di pane è più utile d' una libbra d' oro, e quindi maggiore ne dovrebbe essere il prezzo, si dimentica che più utile e meno utile sono voci relative, e che secondo il vario

stato delle persone si misurano. Se si parla d'una persona che manchi di pane e d'oro, è certamente più utile il pane; ed a questo sentimento lungi d'essere contrarj, corrispondono i fatti, perchè alcuno non si troverà che lasci il pane, e di fame si muoja, prendendosi l'oro. Ma a chi è sazio v'è cosa più inutile del pane? In questo stato egli deve desiderare in modo speciale gli oggetti, che altri gusti titillino ed altri appetiti soddisfacciano, e per ottenerli sarà disposto a privarsi del grano della carne del vino che non gli abbisognano.

Egli è dunque naturale il conchiudere, che siccome gli uomini si trovano forniti d'alcune cose o necessarie o superflue, e mancanti d'altre o superflue o necessarie, perciò i sacrifizj, cui saranno pronti per fare cambj, ossia i prezzi risulteranno da una lotta tra i rispettivi possessori di esse. Ciascuno, cercando di provvedere al proprio bisogno a spese del suo avversario, farà basse esibizioni ed alte dimande, e ciascuno alle alte dimande opporrà basse esibizioni, cosicchè i contendenti non saranno d'accordo, se non dopo che avranno divisa la differenza delle loro pretese in ragione delle loro forze; conviene dunque ricercare gli elementi che costituiscono queste forze.

ARTICOLO PRIMO

VENDITORI E COMPRATORI.

§ 1. NUMERO.

Egli è dapprima evidente, che se tutto il grano d'un paese si trovasse concentrato nelle mani d'un solo venditore, costui ne alzerebbe il prezzo, fin dove potesse corvi vantaggio; e la sua forza in questo tentativo diverrebbe tanto maggiore, quanto maggiore fosse il numero delle persone che abbisognassero del di lui grano.

Se invece d'un sol venditore ne supponiamo due o tre, scorgeremo essere cosa naturale che costoro si concertino insieme per fare la legge ai compratori.

La tendenza de' venditori a ristringersi in piccolo numero si manifesta

1.° Nella ripugnanza a fare degli allievi e comunicare i segreti delle arti;

2.° Nell'opposizione che incontrano i nuovi intraprenditori in ciascuna professione;

3.° Ne' progetti d'unione, che fanno i capi-bottega, ogni volta che si trovano insieme;

4.° Nelle leggi contro gli esteri;

. . . .

Di questa tendenza non sono causa primitiva e principale gli statuti e i regolamenti, come predicarono Smith, Beccaria, e gli economisti francesi, ma

1.° L'interesse comune ai venditori della stessa merce, interesse che s'ingrossa, a misura che il loro numero s'impiccolisce;

2.° Certa odiosità e quasi taccia di tradimento, che incorre quegli, che si stacca dalla lega per vendere a più basso prezzo degli altri;

3.° Il timore d'essere supposto più bisognoso, vendendo a più basso prezzo.

Malgrado però l'efficacia di queste tre forze, egli è possibile che qualcuno de' suddetti venditori vada speculando, se gli convenga sciorsi dalla coalizione, ed abbassare un poco il prezzo, per trarre a sè tutti i compratori, ed indennizzarsi della perdita prodotta dal ribasso, col guadagno procacciato dalla maggior vendita. In generale, a misura che crescono i venditori, i concerti riescono più difficili, e il vincolo delle tre forze che li unisce, resta indebolito e colliso da altre tre forze, che tendono a dividerli. Queste forze sono

1.° Idee, opinioni, sentimenti più o meno umani e diversi in ciascun venditore;

2.° Timori di perdere l'occasione di vendere, o vendere troppo tardi;

3.° Bisogno di vendere diverso in ciascuno de' suddetti.

In queste circostanze un solo venditore, che cerchi di guadagnare sollecitamente, invitando i compratori coll'esca del minor prezzo, sparge negli altri simili il timore di non vendere, timore che li forza a ribassare i prezzi, onde attrarre a sè una parte degli avventori. Quindi generalmente s'intende, che crescendo il numero de' venditori sino a certo punto, i prezzi tendono ad abbassarsi; dico fino a certo punto, e se ne vedrà la ragione in uno de' seguenti paragrafi.

Se ora supponiamo che il numero de' compratori di grano si ristringa al punto da ridursi ad un solo, sarà facile cosa il comprendere che il prezzo dovrà abbassarsi, perchè essendo una sola l'eventualità della vendita, e ciascun venditore volendo assicurarla a sè stesso, ciascuno abbasserà il prezzo, onde indurre l'unico compratore ad acquistare il suo

grano. Quindi in generale, restando istesso il numero de' venditori e scemando quello de' compratori, i prezzi debbono subire ribasso (1).

Fatti dimostranti l' influsso del numero de' contraenti.

I. *Nella vendita.*

1.° Aumento di prezzi per scarsi venditori. — Ove sono compagnie, che godono del privilegio di vendere sole, i prezzi sono più alti che ove è permessa a tutti la vendita.

2.° Decremento di prezzi per numerosi venditori. — Ne' paesi, in cui ciascuno può fabbricare il tabacco, il prezzo ne è più basso che ne' paesi, in cui il Governo se ne serba la privativa.

II. *Nella compra.*

3.° Aumento di prezzi per numerosi compratori. — La presenza di numerosa truppa in un paese v'innalza il prezzo del vino e degli altri oggetti d' ordinario consumo; quindi in tempo di pace i proprietarj desiderano truppe residenti ne' loro comuni.

4.° Decremento di prezzi per scarsi compratori. — In Inghilterra il prezzo della lana è più basso che in Francia, giacchè l'esportazione essendo vietata in Inghilterra e permessa in Francia, il numero de' compratori nel primo paese si riduce ai nazionali, nel secondo è composto di nazionali e d' esteri (2).

Il saggissimo Pietro Verri, che pria d' ogni altro sentì la necessità di ridurre la scienza economica a principj, stabilì che il prezzo delle cose

---

(1) *Non è quindi esattamente vera questa proposizione di Lauderdale:* la valeur de toute marchandise dépend *uniquement* du rapport de la demande à la quantité: *difatti data la stessa quantità e la stessa dimanda, i prezzi s' alzano o s' abbassano, secondo che le merci in poche mani si trovano, ovvero in molte.*

(2) *In generale il divieto d'esportare avvilisce il prezzo delle merci, che ne sono l' oggetto. Alla Cocincina essendo proibito ogni commercio cogli esteri, eccettuati i Chinesi, le derrate nazionali si comprano a straccio mercato; per esempio si paga lo zucchero grezzo a franchi* 6 *al quintale*
bianco . . . . . 8 . . . . . .
candito . . . . 10 . . . . . .
la seta . . . . 5 *a* 6 *alla libbra.*
(*Manuel du commerce des Indes Orientales pag.* 347).

è in ragione diretta del numero de' compratori, e inversa del numero de' venditori (1). Il matematico Frisi espose questo principio nel modo seguente: sia P il prezzo, C il numero de' compratori, V quello de' venditori, sarà $P = \frac{C}{V}$.

Egli è evidente che questi dottissimi scrittori diedero ad una massima vera sino a certo punto un' estensione indefinita e falsa. Difatti a norma di questo principio, se nella città *A* fossero 64 i venditori di cappelli, e il prezzo medio d' un cappello lire 10, dovrebbero essere, restando istesso il numero de' compratori, i prezzi in altre città, in cui fosse minore il numero de' venditori, come segue:

Città	*Numero de' venditori*	*Prezzo a cui dovrebbesi vendere un cappello a norma del principio di Verri e di Frisi*, lire
A	64	10
B	32	20
C	16	40
D	8	80
E	4	160
F	2	320.

Ora la supposizione che il valore d' un cappello potesse giungere a lire 320, dove vi fossero due fabbricatori soltanto, è smentita dalla comune esperienza.

La progressione crescente de' prezzi in ragione della decrescente de' venditori, trova due limiti:

1.° Nell' interesse del venditore istesso, il quale, generalmente parlando, guadagna di più, quando vende a più basso prezzo;

2.° Nelle finanze limitate de' compratori.

---

(1) *Tom. I. pag.* 46-47.

Questo saggissimo scrittore s' appigliò all' idea di determinare il prezzo dal numero de' contraenti, accorgendosi che era impossibile determinarlo dalla quantità del bisogno; e in questo egli seguì il metodo de' filosofi che s' appigliano ad un elemento sensibile, per rappresentare le quantità che sfuggono ai sensi, così si mostrano all' occhio i gradi dell' umidità per mezzo dell' igrometro, e quelli del peso dell' atmosfera colle altezze barometriche. Ma in questa sostituzione fa d' uopo che coll' elemento sensibile si consegua lo scopo, per cui si ricorse ad esso, cioè che le sue variazioni corrispondano alle variazioni che si vogliono rappresentare, il che non sembra ottenersi nell' argomento de' prezzi colla formola del sullodato scrittore.

Parimenti secondo il suddetto principio, essendo 40,000 i compratori in una città *A*, dovrebbero essere, restando istesso il numero de' venditori, i prezzi in altre città, avuto riguardo al numero de' compratori, come segue:

Città	*Numero de' compratori*	*Prezzo a cui dovrebbesi vendere un cappello a norma del principio di Verri e di Frisi,* lire	soldi	danari
A	40,000	10	—.	—.
B	20,000	5	—.	—.
C	10,000	2	10.	—.
D	5,000	1	5.	—.
E	2,500	—	12.	6.

Ora la supposizione che il valore d'un cappello possa giungere a soldi 12. 6 nell'attuale stato del numerario, è parimenti smentita dall'esperienza.

La progressione decrescente de' prezzi in ragione della decrescente de' compratori, trova due limiti:

1.° Nelle facoltà de' venditori, i quali non possono vendere al di sotto del costo, del che si parlerà in appresso;

2.° Nelle facoltà de' compratori, i quali in caso di basso prezzo fanno maggiori consumi.

A questi riflessi conviene aggiungere:

3.° Più crescono i piccoli venditori, più cresce il prezzo della cosa venduta, cosicchè quando il loro numero è al punto che sia resa difficile la collusione, l'aumento di essi, invece di favorire i compratori, li danneggia o nel prezzo o nella qualità, proposizione evidente in pratica, ma che si trova smentita da quasi tutti gli Scrittori dello scorso secolo. (Vedi il II. volume di quest' opera dalla pag. 141 alla 146).

4.° La quantità dimandata da un solo compratore può superare la quantità dimandata da 20, cioè tutti i compratori *C* non sono uguali, ossia non restano ugualmente divisi dal divisore *V*; un compratore che dimandi 1000 moggia di grano su d' un mercato, ne farà crescere il prezzo più che 10 compratori, che ne dimandino due moggia ciascuno (1).

(1) *Il sullodato scrittore non omise questo riflesso, e cercò di schermirsene dicendo:* » *dieci compratori contemporanei accresceranno più il prezzo che un*

Quindi è bensì vero che il numero de' compratori accresciuto, come quello de' venditori scemato, influiscono sull'accrescimento del prezzo, e viceversa, ma non nella proporzione indicata dalla teoria del Conte P. Verri e dalla formola di Frisi (1).

Ci resta da esporre l'idea del monopolio (2).

» *compratore solo che s' affacci ad acquistare tutta la merce che cercherebbero* » *i dieci* «. *Questa risposta allontana un poco l'obbiezione, ma non la scioglie. Supponete difatti che questo compratore ricerchi il triplo il decuplo di quello che è ricercato dai dieci, il che si verifica ne' fornitori in tempo di guerra e in cento altri casi; si scorgerà allora facilmente che il numero de' compratori non basta alla determinazione de' prezzi, e che fa d' uopo porre a calcolo la quantità richiesta.*

(1) *Il dottissimo Sig. Professore Valeriani ha sanata in parte la Formola di Frisi, sostituendo l' espressione complessa dell' inchiesta* I *e dell' offerta* O *al numero de' compratori e venditori; quindi a suo giudizio il prezzo* P *debb' essere rappresentato dall' inchiesta divisa per l' offerta cioè da* $\frac{I}{O}$, *dal che risulta che il prezzo deve decrescere a misura che cresce l' offerta. — Ma il prezzo può bensì decrescere sino al punto, in cui la collusione de' venditori è zero, ma al di là il prezzo cresce col numero de' venditori, per la* crescente somma delle spese di cui resta caricata la vendita; *quindi, se al di là dell' accennato punto il prezzo decresce, decresce a spese della qualità, ossia il decremento è nel nome, non nella cosa.*

Non è questa una quistione puramente metafisica, e la cui soluzione sia indifferente alla pratica. Difatti, se il pubblico guadagna coll' aumento progressivo de' venditori, non si deve porre alcun limite al loro numero, come predicano ad una voce i filosofi moderni. Se all' opposto l' aumento al di là di certo punto riesce nocivo al pubblico, si potrà limitare il detto numero, come volevano i nostri antichi. — Questa quistione sarà decisa nella IV parte.

(2) » *Faire le monopole, c'est vendre seul*, dice Condillac; *ce mot qui* » *est devenu odieux, ne doit pas l'être toujours. Un grand peintre vend seul* » *ses ouvrages, par la raison qu'il peut seul les faire.*

» *Il porte son salaire au plus haut: il n'a d'autre règle que la fortune* » *des amateurs qui sont curieux de ses tableaux.*

» *A-t-on la fantaisie d'être peint par lui, parcequ'il saisit parfaitement les* » *ressemblances, et toujours en beau? Il fera payer un portrait cent louis, ou* » *même davantage, si à ce prix on lui en demande plus qu'il n'en peut faire.* » *Son intérêt est de gagner beaucoup, en faisant peu de portraits; d'en faire* » *peu, afin de les faire mieux, et d'assurer par-là de plus en plus sa réputation.*

» *Ce prix peut paroître exorbitant. Cependant il ne l'est pas: c'est le vrai* » *prix. Il est réglé par une convention faite librement entre le Peintre et celui* » *qui se fait peindre, et personne n'est lésé. N'êtes-vous pas assez riche pour* » *payer votre portrait cent louis? Ne la faites pas faire, vous pouvez vous en*

Allorchè il numero de' venditori o compratori si riduce ad uno, od è minore di quello, che sarebbe naturalmente nel caso di libera concorrenza, si dice che esiste monopolio.

Si distinguono due specie di monopolio, una di diritto, l'altra di fatto.

La prima specie è stabilita dalla legge, e ne offrono esempio:

I. *Nella vendita.*

1.° I privilegi esclusivi, di cui godevano per l'addietro e godono tuttora in varj paesi i corpi d' arti e mestieri, privilegi de' quali si farà cenno a suo luogo;

2.° I privilegi concessi alle compagnie di commercio principalmente marittimo;

3.° Le privative del sale, nitro, rosolio .... che alcuni governi sogliono serbare a sè stessi;

4.° Le condizioni che dalle pubbliche amministrazioni si impongono all' esercizio di certi atti sociali civili commerciali; così per esempio l'amministrazione della carità in Lione, che vende per due centesimi il permesso di visitare quell' ospitale ne' giorni feriali, vuole un soldo ne' giorni festivi, mettendo a profitto la maggior concorrenza.

II. *Nelle compre.*

1.° In moltissime città i rivenditori di commestibili non possono comprarne che dopo certa ora del giorno sul mercato, ovvero al di là di certo raggio intorno alla città, il che ha per iscopo d' assicurare il monopolio nella compra agli abitanti delle città e de' borghi, del che si farà parola altrove;

2.° In alcuni paesi il pubblico non può comprare, priachè il Vescovo ed il Governatore abbiano fatta la loro provista;

» *passer. Êtes-vous assez riche? C'est à vous de voir lequel vous animez le* » *mieux, de garder vos cent louis, ou de les échanger contre votre portrait.*

» *Ce prix, parce qu'il est vrai, est fondé sur la quantité relativement au* » *besoin. Ici le besoin est la fantaisie que vous avez d'être peint, et la quan-* » *tité est une, puisque nous ne supposons qu'un seul peintre qui saisisse les* » *ressemblances à votre gré. Plus donc votre fantaisie sera grande, plus le* » *peintre sera en droit d'exiger de vous un fort salaire. Votre portrait vous* » *coûtât-il mille louis? Il ne sera pas cher, c'est-à-dire, au-dessus du vrai* » *prix* «. Condillac, le Commerce et le Gouvernement, considérés relativement l'un à l'autre.

3.° Le leggi sogliono garantire la prelazione ai conduttori di fucine e forni per la fusione de' minerali, nella compra de' boschi appartenenti al demanio ai comuni ai pubblici stabilimenti.

. . . .

La seconda specie di monopolio ossia il monopolio di fatto succede, allorchè pregiudizj, prevenzioni, arbitrj illegali, celate promesse o minacce ristringono la concorrenza o la libertà della contrattazione, e ne sono esempj:

I. *Nella vendita.*

1.° Il commercio de' grani. L'opinione che ne avvilisce i mercanti, il timore delle sommosse popolari, le vessazioni cagionate dai subalterni agenti dell'annona, sono altrettante cause, che da questo ramo di commercio escludono molti venditori, e v'introducono monopolio di fatto;

2.° Gli arbitrj amministrativi. In alcune colonie il Governatore non ricevendo altro emolumento che un tanto sulla vendita della mercanzia, quindi avendo interesse che se ne estenda lo smercio, sa distruggere la collusione de' mercanti, vessarli con pretesti, intimorirli con minacce, e preparare eventualità favorevoli ai compratori, i quali trovano gran zelo pel pubblico bene nel Governatore che li favorisce.

3.° V' è sempre monopolio di fatto, allorchè è unico per sua natura o per circostanza il venditore. Vedi la nota (2) alla pag. 9.

II. *Nella compra.*

Di questo monopolio si veggono frequenti esempj nelle aste pubbliche. Barthelemy accennando l' appalto dell' esazione delle pubbliche imposte in Atene, dipinge i maneggi de' finanzieri nel modo seguente: » On afferme » la plûpart de ces droits; l'adjudication s'en fait dans un lieu public, » en présence de dix magistrats qui président aux enchères. J'eus une fois » la curiosité d'épier les menées des traitans. Les uns, pour écarter leurs » rivaux, employaient les menaces ou les promesses; les autres dissimuloient » leur union, sous les apparences de la haine. Après des offres lentement » couvertes et recouvertes, on allait continuer le bail aux anciens fermiers, » lorsqu'un homme inconnu renchérit d'un talent. L'alarme se mit parmi » eux; ils demanderent qu'il fournit des cautions, car c'est une condition » nécessaire; il les donna, et n'ayant plus de moyens de l'eloigner, ils » négocièrent secrètement avec lui, et finirent par se l'associer (1) «.

(1) *Voyage d'Anacharsis, tom. V. pag.* 330.

§ 2. Bisogno di vendere e di comprare, non suscettibile di dilazione.

Se fosse vera l'idea del saggissimo Pietro Verri, cioè che il prezzo P determinar si dovesse dal solo rapporto tra i compratori C e i venditori V, cioè se fosse $P = \frac{C}{V}$, è chiaro che ove sussistesse lo stesso rapporto tra C e V, i prezzi di cose diverse o delle stesse cose in diverse circostanze sarebbero uguali. Ora l'esperienza giornaliera smente questa conseguenza. Il bisogno de' compratori e de' venditori influisce sul prezzo più che non influisce il loro numero. È il bisogno che fa cessare i rispettivi alterchi, e accelera la conclusione del contratto. E se, mentre il compratore passando da venditore in venditore, li sforza ad abbassare il prezzo, tormentandoli coll'idea di perdere il loro tempo senza guadagno, egli è a vicenda costretto ad inalzarlo, perchè tormentato dall'idea di perdere il suo tempo senza godimento dell'oggetto bramato. Il bisogno sì da un lato che dall'altro è suscettibile di molti gradi dal minimo al massimo. A misura che questo bisogno cresce nel compratore, egli consente a dare un maggior prezzo per la cosa che desidera, di modo che il prezzo offerto cresce come il suo bisogno. Quando questi è massimo, quando non ammette dilazione, il sacrifizio da farsi o il prezzo da sborsarsi è regolato interamente dal volere di chi può soddisfarlo ossia dal venditore.

A misura che il bisogno di comprare è minore ed è suscettibile di dilazione, il volere del venditore predomina meno nella fissazione del prezzo. Egli è forzato a vendere

1.° Dal bisogno di procurarsi onorata sussistenza;

2.° Dalla necessità di pagare i frutti de' capitali, o le merci ottenute a credito;

3.° Dai cali e dalle perdite, cui soggiacciono le mercanzie, a misura che ne è differita la vendita.

Crescendo questi tre elementi e supponendo piccolo il bisogno del compratore, la fissazione del prezzo dipende viemaggiormente dal suo volere.

Ordinariamente parlando, il compratore si presenta per comprare, allorchè è pressato dal bisogno. Questa circostanza si verifica principalmente nelle persone scarse di capitali e mancanti di previsione, cioè nel maggior numero de' compratori. Impotenti a cogliere le migliori occasioni per comprare, esse non compariscono ne' magazzini e nelle botteghe che quando la dilazione arrecherebbe maggior danno che il prezzo eccessivo. Quindi

si può dire in generale che l'elemento del bisogno agisce sopra un maggior numero di compratori che di venditori.

Fatti dimostranti l'influsso del bisogno.

I. *Nella vendita.*

1.° Aumento di prezzo per scarso bisogno.	I grandi proprietarj vendono a più alto prezzo che i piccoli, perchè non pressati dalla necessità di vendere, nè costretti a contentarsi del più piccolo guadagno.
2.° Decremento di prezzo per forte bisogno.	All'epoca di S. Martino i poveri vendono molta mobiglia a straccio mercatato, onde procurarsi il mezzo di pagare l'affitto della casa.

II. *Nella compra.*

3.° Aumento di prezzo per forte bisogno.	Esaù, che cedette la primogenitura per una tazza di lenti, onde liberarsi dalla fame, non l'avrebbe ceduta per un pajo di guanti o un fazzoletto, benchè avesse avuto a fronte un solo venditore (1).
4.° Decremento di prezzo per scarso bisogno.	Il prezzo della foglia de' gelsi va decrescendo, a misura che decresce ne' bachi il bisogno di mangiare, e varia rapidamente da un giorno all'altro, perchè varia questo bisogno.

Quindi i compratori destri, per ottenere a buon mercato, si sforzano di nascondere lo stato del loro animo, e disprezzare una mercanzia che avidamente desiderano, e persuadervi che non comperano per bisogno che ne abbiano, ma pel piacere di trattare con voi, che siete onesto, e come tale decantato da tutti. Alle quali cose il venditore replica con uguale sincerità, e v'accerta che della mercanzia richiesta non ne ha quantità bastante alle ricerche, che l'ha venduta a maggior prezzo di quello che vi domanda, e che la cede a voi pel puro costo ed anche per meno, onde procurarsi l'onore di servirvi. — Allorchè a Moka gli Europei si mostravano avidissimi della specie di caffè detta *ouden*, gli Arabi gliela vendevano 15 a 20 piastre per ogni misura di più delle altre specie. Ma dachè gli Europei

(1) *In un castello assediato, ovvero in alto mare un bicchiere d'acqua pura può pagarsi cento luigi, come in certe circostanze la polve da schioppo può valere un monte d'oro.*

sanno velare il loro desiderio, ottengono lo stesso caffè a cinque soltanto o sei piastre di più dell' altro (1).

Sembrano quindi apporsi al falso Massence ed altri scrittori, i quali opinano, che i poveri travagliano più negli anni d' abbondanza che negli anni di carestia. Il prezzo de' lavori viene abbassato dalla carestia in quattro modi:

1.° Quelli che vivevano di piccolo provento senza lavoro, sono costretti a ritrovarsi altra risorsa;

2.° Quelli che vivevano col travaglio di sei ore, debbono occuparne dieci;

3.° Alcuni piccoli operai dapprima indipendenti, dopo avere consumato i loro meschini capitali, cessano d' essere capi-bottega e divengono lavoranti (2).

4.° I padroni forniti di minor capitale ricercano minor numero di servi, e fanno minori consumi.

Egli è quindi evidente che può decrescere il prezzo d' un oggetto manifatturato, mentre cresce nel tempo stesso il prezzo della materia di cui è composto; così per esempio negli scorsi mesi d' Aprile Maggio Giugno il bisogno d' alimenti forzava il povero paesano a vendere la tela a basso prezzo, mentre il bisogno di filare e di tessere, attesa la diminuzione d' altri lavori, accresceva il prezzo del lino.

Colla scorta degli stessi principj s' intende per quale motivo le case mobigliate a Londra a più buon mercato s' affittino che a Parigi, e altrove. In Londra ogni capo-bottega è obbligato a prendere in affitto tutta una casa dalla cantina al solajo nel quartiere, in cui abitano i suoi avventori; giacchè sia interesse, o spirito di partito, od altro sentimento, gli avventori professano ivi maggior costanza. Tenendo bottega al piano-terreno, il venditore abita colla famiglia all' ultimo piano; in seguito egli cerca di guadagnare parte dell' affitto, ricercando inquilini pe' due piani di mezzo. Dal suo mestiere, non dagli inquilini, egli trae la sussistenza per esso e per la sua famiglia, mentre a Parigi Edimburgo Milano quelli, che danno ad affitto case mobigliate, non hanno per l' ordinario altri mezzi di sussistenza, e fa d' uopo che il guadagno sugli inquilini paghi non solo l' affitto della casa, ma tutta la spesa della famiglia.

(1) *Manuel du commerce des Indes Orientales*, *p.* 81-82.

(2) *All' opposto negli anni di abbondanza molti operai tendono a divenire capi-bottega, quindi cresce il bisogno e la dimanda di lavoranti.*

Dalle cose suddette risulta che all' azione del bisogno soggiace tanto il compratore quanto il venditore; e se il secondo si trova talvolta costretto a vendere, il primo è ugualmente costretto spesse volte a comprare. A questa influenza generale del bisogno conviene aggiungere :

1.° Quando si tratta di cose necessarie, il venditore che le possiede, è in miglior situazione del compratore che le cerca : il primo tende a procurarsi un lucro, il secondo a liberarsi da gravissimo danno ;

2.° Dopo l' introdotta divisione de' travagli, se il venditore attento ad un solo oggetto conosce meglio i mezzi per creare e coprire la frode, nel compratore distratto da molti oggetti tal cognizione è minore;

3.° Mentre il venditore calcola di sangue freddo tutte le precauzioni per guarentire il suo interesse e schermirsi da ogni nociva eventualità, il compratore può essere sorpreso ed illuso nel calore dell' asta.

In onta di questi motivi il Codice Napoleone concede al venditore un privilegio che ricusa al compratore, cioè quando il prezzo stabilito tra i contraenti oltrepassa la metà del prezzo di stima, il venditore leso può dimandare ai tribunali la scissione del contratto, non la può domandare il leso compratore. L' antica legislazione più equa lasciava lo stesso diritto all' uno e all' altro (1).

§ 3. AFFEZIONI PARTICOLARI.

Le affezioni particolari degli individui, abbiano esse per fonte l' amore o l' odio, inalzano ed abbassano il prezzo delle cose, cioè lo allontanano da quel prezzo medio, che queste otterrebbero sul mercato, nel caso di libera concorrenza, giudicate a norma delle affezioni costanti e comuni de' compratori.

Queste affezioni particolari talora risultano da vantaggio o danno reale, talora da motivi puramente sentimentali e immaginarj.

(1) *Se la legge prescrive che nissuno possa divenir ricco con altrui danno* (Hoc natura æquum est neminem cum alterius detrimento fieri locupletiorem, *L.* 14. *ff. de cond. indeb.*), *è chiaro che il beneficio della rescissione debbesi concedere al compratore in tutti i casi, in cui al venditor si concede. Il rispetto dovuto alle transazioni non deve divenire un' arma difensiva per la mala fede ; e il desiderio lodevole d' estinguere ogni processo, si debbe conciliare coi principj dell' equità. La lesione enormissima fu sempre riguardata come contenente un vero dolo ; e poichè si conviene che il dolo basta per rescindere il contratto, era necessario annoverare le cause di questa lesione tra i mezzi per rescindere, da qualunque parte ella provenisse.*

Fatti dimostranti l'influsso delle affezioni particolari.

I. *Nella vendita.*

1.° Aumento di prezzi per scarsa affezione.	Si suole esigere maggior prezzo dal Governo che dai particolari, maggiore dalle classi superiori che dai membri della propria.
2.° Decremento di prezzo per forte affezione.	Si può vendere una casa a basso prezzo, per liberarsi dalla memoria di persone care che vi morirono, od allontanarsi da un vicino che si odia.

II. *Nella compra.*

3.° Aumento di prezzo per forte affezione.	Un proprietario può comprare un fondo a maggior prezzo del corrente, per rotondare un altro già posseduto, per liberarsi da una servitù, per procurarsi un bel passeggio, od una bella vista (1)...
4.° Decremento di prezzo per scarsa affezione.	Gli abiti, che la moda rigetta, benchè trovino altrettanti compratori quante sono le persone che le portavano, pure decadono di prezzo. Le classi superiori, affine di rianimare su d'esse con nuove foggie di vestiti i languidi sguardi del pubblico, cedono gli antichi alle classi inferiori, che ne divengono compratrici pel ribassato prezzo, benchè questi inchiuda il guadagno del rigattiere, che favorisce la trasmissione da una classe all'altra.

ARTICOLO SECONDO.

MERCI.

§ I. QUANTITA' OFFERTA E DIMANDATA.

Posto lo stesso numero di venditori e compratori, i prezzi s'alzano o s'abbassano, secondo che scarseggia la merce, ovvero abbonda, relativamente al comune ed ordinario consumo.

(1) *Un agricoltore può pagare a maggior prezzo un podere che un capitalista, perchè egli non compra la sola rendita, ma il vantaggio di collocare degli avanzi agrarj sopra un terreno che gli appartiene, e la certezza d'avere un impiego al suo tempo e al suo travaglio.*

Fatti dimostranti l' influsso della quantità.

I. *Nella vendita.*

1.° Aumento di prezzo per scarsa quantità.

I mercanti d' Alessandria mandavano poca seta a Roma, affine di venderla a peso d' oro.

Gli Olandesi negli anni fertili abbruciavano una immensa quantità di spezierie, e distribuivano ricompense ai nativi delle isole, in cui cresce il moscato, per impegnarli a corre i giovani fiori e le verdi foglie, onde impedirne i frutti.

2.° Decremento di prezzo per eccedente quantità.

Allorchè a' tempi di Tiberio il Senato decretò che per togliere le usure che s' erano introdotte, si dovesse tra creditori e debitori entro 18 mesi pareggiar le partite, pagando questi le due terze parti del capitale con terreni entro l' Italia, *copiam vendendi*, dice Tacito, *secuta vilitate quanto quis obœratior, ægrius distrahebant, multique fortunis provolvebantur* (1).

II. *Nella compra.*

3.° Aumento di prezzo per eccedente dimanda.

Se giungono cento botti di vino di Francia, dice Loke, e che se ne dimandino cinquecento, la dimanda sorpasserà la quantità, e queste cento botti a maggior prezzo si venderanno che se la quantità fosse eguale alla dimanda.

4.° Decremento di prezzo per scarsa dimanda.

A misura che ne' consumi comuni prevalgono le manifatture estere, scemano di prezzo le nazionali con danno de' proprietarj, che somministrano le materie prime, con danno degli artisti che le modificano, e spesso senza vantaggio de' consumatori.

---

(1) *Ann. IV.*

Se i prezzi delle cose decrescono in ragione della loro quantità, si vede che non troppo esatto si è il discorso d' alcuni scrittori, i quali, per provarci i vantaggi della coltivazione delle pecore spagnuole, ragionano colla regola del tre, cioè dal valor attuale, che si può ottenere da una pecora spagnuola, deducono la somma de' valori, che si otterrebbe per esempio da un milione di queste. È chiara cosa che crescendo il numero de' suddetti animali, dovrebbe decrescere il valore delle loro lane.

La quantità offerta e la quantità dimandata sono in continua oscillazione, ed ora cresce l'una mentre l'altra scema, ora crescono o decrescono in tempi istessi o diversi (1). Attualmente che anco le donne di 70 anni vogliono la capigliatura *alla bambina*, cioè ricci erranti sul capo e scendenti sul collo, il prezzo de' capelli neri da una lira di Milano all'oncia è salito sino alle cinque; lo stesso dicasi de' capelli biondi, che foggiati in elegante parrucchino alla *Brutus* procurano aria di gioventù ad un vecchio sgangherato: mentre da una parte è cresciuta la dimanda, resta scarsa l'offerta, atteso l'uso di portare i capelli corti. — Il prezzo del grano ne' porti del Baltico s'alza o s'abbassa, a misura 1.° che crescono o decrescono le dimande provenienti dai porti di Lisbona e di Londra, 2.° che decresce o cresce la produzione in Polonia.

La costanza od incostanza de' prezzi dipende spesso dall'azione d'un solo de' due suddetti elementi. Per esempio, il prezzo delle tele a minori variazioni soggiace che il prezzo del grano; giacchè il grano dipendente dalle stagioni è non di rado maggiore o minore della dimanda; la tela dipendendo dal volere dell'uomo, si proporziona all'ordinaria ricerca, e mentre lo stesso numero di tessitori produce la stessa bracciatura, lo stesso numero d'agricoltori non produce la stessa messe.

Risulta ad evidenza dalle idee antecedenti che la quantità d'una merce non influisce da sè sola sul prezzo di essa; se così fosse, l'argento valerebbe 45 volte meno dell'oro; giacchè la quantità dell'argento che somministrano le miniere, è circa 45 volte superiore alla quantità dell'oro; ma l'argento è più dimandato dell'oro; egli è impiegato da maggior numero di persone ed in più usi; perciò il suo prezzo non cade al disotto di $^1/_{15}$ del prezzo dell'oro.

---

(1) *A questo proposito si sogliono addurre dagli scrittori due riflessi, l'uno economico, l'altro legale:*

1.° *I prezzi che crescono da principio per aumento di domanda, dopo maggiore o minor tempo s'abbassano per aumento di produzione, giacchè la vista del vantaggio invita spesso i produttori e li spinge a perfezionare la manifattura con nuovi mezzi, e renderne più economica la produzione;*

2.° *Attesa l'incostanza de' prezzi da un tempo all'altro s'intende la ragionevolezza de' seguenti canoni,*

» *Per rescindere una compra e vendita, ed indur prova di mala fede,* » *non basta che un fondo comprato già a gran prezzo, or sia stato venduto* » *meno.* (4. *c. De rescind. vend.*)

» *Per giudicare del giusto prezzo della cosa, fa d'uopo portarsi al tempo* » *del contratto* «. (*Cod. Nap. art.* 890. 1675).

Montesquieu ha detto che il prezzo dipende dal rapporto tra la quantità totale delle merci che esistono nel mondo, e la quantità totale delle monete. Egli appoggiasi all' idea che una cosa, la quale non trovasi in circolazione quest' oggi, può comparirvi domani (1). Questa teoria di Montesquieu è falsa. Difatti

1.° *Ciò che non apparisce, benchè esista, non influisce sul prezzo.* In tempo di grande carestia nell' isola di Rodi, un mercante scioglie dal porto d' Alessandria con nave carica di frumento, ed è seguito da altri con carichi simili. Con tutta sollecitudine egli giunge il primo all' isola affamata, la quale ignorando che altre navi venivano in suo soccorso, comprò il frumento a prezzo altissimo (2).

---

(1) *Ecco il testo di Montesquieu :* » *L'argent est le prix des marchan-*
» *dises ou denrées. Mais comment se fixera ce prix? c'est-à-dire par quelle*
» *portion d'argent chaque chose sera-t-elle représentée?*

» *Si l'on compare la masse de l'or et de l'argent* qui est dans le monde,
» *avec la* somme *des marchandises* qui y sont, *il est certain que chaque den-*
» *rée ou marchandise en particulier pourra être comparée à une certaine por-*
» *tion de la masse entière de l'or et de l'argent. Comme le total de l'une est*
» *au total de l'autre, la partie de l'une sera à la partie de l'autre. Supposons*
» *qu'il n'y ait qu'une seule denrée ou marchandise dans le monde, ou qu'il n'y*
» *en ait qu'une seule qui s'achete, et qu'elle se divise comme l'argent; cette*
» *partie de cette marchandise répondra à une autre partie de la masse de l'ar-*
» *gent; la moitié du total de l'une, à la moitié du total de l'autre; la dixième,*
» *la centième, la millième de l'une, à la dixième, à la centième, à la millième*
» *de l'autre. Mais comme ce qui forme la propriété parmi les hommes, n'est*
» *pas tout à la fois dans le commerce; et que les métaux ou les monnoies,*
» *qui en sont les signes, n'y sont pas aussi dans le même temps; les prix se*
» *fixeront en raison composée du total des choses avec le total des signes, et*
» *de celles du total des choses qui sont dans le commerce, avec le total des*
» *signes qui y sont aussi: et comme les choses qui ne sont pas dans le com-*
» *merce aujourd'hui peuvent y être demain, et que les signes qui n'y sont point*
» *aujourd'hui peuvent y entrer tout de même, l'établissement du prix des choses*
» *dépend toujours fondamentalement de la raison du total des choses au total*
» *des signes* «. *Esprit des loix, liv. XXII, chap. VII.*

(2) *Dimandano i moralisti, se il nostro mercante era obbligato a manifestare ai Rodiani il prossimo arrivo delle altre navi apportatrici di grano.*

Si risponde di no, e si dice che l' alto prezzo, conseguenza del silenzio,

1.° *È premio della sollecitudine del mercante;*

2.° *È compenso dei pericoli marittimi, cui si espose;*

3.° *È giustificato dal sommo vantaggio recato ai Rodiani, cui apportò la salute e serbò la vita;*

2.° *Ciò che è impegnato nella produzione, non può influire sul prezzo della merce.* Se le fabbriche d' una città sono in ottimo stato ed abitate, la massa de' loro mattoni non influirà sul prezzo de' mattoni necessarj a fabbriche nuove. All' opposto, se le dette fabbriche fossero rovinose, cosicchè vi fosse guadagno ad abbatterle, i vecchi mattoni farebbero decadere il prezzo de' nuovi.

3.° *Non è la quantità delle derrate e del danaro esistente in tutto il mondo o in tutto un paese, che ne determina il prezzo, ma la quantità che comparisce nel luogo, in cui succede il mercato combinato colle altre circostanze.* Il danaro e le derrate degli altri luoghi non v' esercitano se non un' influenza, che va decrescendo in ragione della distanza e della difficoltà de' trasporti. Se tutta l' America fosse coperta di pomi d' oro, quella immensa quantità non altererebbe il valore di questo vegetabile in Milano. Sovente l'abbondanza del grano e il suo basso prezzo in una provincia francese non influiscono che debolmente e lentamente sul prezzo di questa mercanzia in un' altra provincia.

Ella è per altro falsa la seguente proposizione di Say: » Il n'y a que la » portion de marchandise qui est en circulation, qui exerce quelque influence » sur son prix. *La portion qui n'existe pas encore*, la portion qui est réservée » soit pour la consommation, soit pour tout autre usage que la vente ou » l'échange, est, relativement au prix, comme si elle n'existoit pas (1) «. Nel commercio una mercanzia che non esiste, ma di cui si prevede probabilmente l' esistenza futura, si considera come esistente. Quando la stagione annuncia un buon raccolto di vino, il prezzo del vino s' abbassa, ed all' opposto s' alza, quando si prevede una cattiva vendemmia. Sul principio dell' Agosto di quest' anno, la farina di formentone valeva in Milano 18 soldi milanesi alla libbra d' once 28, perchè la continua pioggia impedendone la maturanza, faceva temere pessimo raccolto. Alla dirotta pioggia essendo succeduto un caldo sole, il prezzo della suddetta farina si abbassò sul fine dello stesso mese a soldi 7 ½, benchè non fosse ancora successa la messe interamente.

La quantità esistente o probabilmente futura è apprezzata dall' opinione, la quale esagera sì il bene che il male; quindi devono succedere falsi

---

4.° *Fa d' uopo dichiararlo legittimo, attesa la debolezza della virtù umana, affinchè in altri casi simili lo stimolo dell' interesse non resti affievolito da vani scrupoli a danno de' bisognosi.*

(1) *Traité d'économie politique, tom. II.*

prezzi, ora superiori ora inferiori a quel medio, che sarebbe richiesto dai rapporti reali delle cose.

L' esperienza dimostra quindi erronea l' opinione dell' abate Genovesi, il quale dichiara iniqui i prezzi, che, dati gli stessi bisogni d' una popolazione, non crescono regolarmente in ragione inversa della quantità. Egli vorrebbe che

Essendo la quantità del frumento tomoli	Fosse il prezzo medio carlini
28	5
14	10
7	20
3 1/2	40.

Egli crede che supposti milioni 3 1/2 di tomoli, il prezzo maggiore di 40 carlini al tomolo sarebbe effetto della frode (1), mentre può e suole essere sino a certo punto effetto innocente dell' opinione. L' uomo che si lusinga nell' abbondanza, cede al timore nella scarsezza. Invece d' un decimo che manca, si teme che ne manchino due, tre, o dippiù. Si crede all' istante, in cui il grano mancherà affatto; e la mancanza d' un decimo produce lo stesso effetto come se fosse d' un terzo o della metà.

Da che una volta l' opinione ha esagerata la scarsezza, è cosa naturale che quelli, i quali posseggono del grano, pensino a conservarlo per essi. Temendo di mancarne, essi ne terranno in serbo più di quello che loro abbisogna, come altri ne faranno provista maggiore dell' ordinaria. Succederà dunque che la mancanza sarà reale per una parte della popolazione. In questo stato di cose egli è evidente che il prezzo del grano crescerà, a misura che l' opinione esagererà la mancanza (2).

Non è raro il caso che le misure annonarie concorrano ad alterare

(1) *Genovesi tom. IV. pag.* 327-329.

(2) *Nell' Inghilterra* » *Jamais il n'y a eu de recours aux grains étrangers, sans que leur prix ne fût doublé et quelquefois triplé dans l'intervalle* » *de la première alarme de l'approvisionnement* (*Bibliothèque Britannique. n.*° 459).

» *Les marchands observent que quand une denrée manque au marché d'un* » *tiers de sa quantité moyenne, elle double presque de valeur; mais qu'elle perd* » *environ moitié de son prix, si ce même tiers y est en excès: et qu' en diminuant* » *ou en augmentant encore plus la mesure, ces disproportions entre la quantité* » *et le prix peuvent s'étendre extrêmement* «. *Dalrymple citato da Lauderdale.*

Da altri si pretende che se il raccolto de' grani sorpassa d' un decimo l' abituale consumo, *essi perdono metà del loro valore.* (*Spectateur n.*° 200).

l' opinione e far nascere l' idea di carestia. Lo stesso divieto d' esportazione, che scemando i compratori, tende a scemare i prezzi, può *talvolta* farli crescere, avvalorando la supposizione di grano mancante.

Finalmente riflettendo che appena si fa sentire una voce, il primo moto del pubblico si è di crederla, s' intende che i prezzi debbono restare alterati

1.° Dall' *esempio* di compre o vendite fatte da *persone accreditate*, il che si verifica principalmente ne' rami commerciali, il cui successo non ammette molta dilazione, come per esempio nella compra delle uve e delle galette, ovvero dipende da cause numerose e non ben determinate, come per esempio nella vendita delle sete;

2.° Dalle *false voci* sparse ad arte, ora cioè d' abbondanza dai compratori, ora di carestia dai venditori, diffuse talvolta di buona fede dai giornalisti.

§ 2. CONTINUAZIONE DELLO STESSO ARGOMENTO.

Più accurata discussione dell' argomento ci mostrerà con maggiore chiarezza la fallacia delle teorie comuni tendenti a spiegare l' influsso, che sul prezzo producono le variazioni nella quantità esibita e dimandata.

I. *Effetti del decremento nella quantità sul prezzo d' una mercanzia.*

Seguendo le idee di Genovesi, di Verri e simili scrittori, che le variazioni de' prezzi vollero ridurre a proporzioni crescenti o descrescenti regolarmente, sembra a prima vista che la quantità A d' una mercanzia venendo ridotta alla sua metà cioè ad $\frac{A}{2}$ debba raddoppiarsi il suo prezzo, restandole sacrificata la stessa quantità di beni, che per ottenerla le si sacrificavano dapprima.

Questo raziocinio dà in falso, ed è un esempio delle tante idee superficiali, che con apparenza di regolarità ingannano il nostro intelletto, il quale, per comprendere le cose variabili e complesse, ha bisogno d' appoggiarsi a qualche principio semplice e d' andamento uniforme.

Si comprende difatti agevolmente, che quando la quantità A d' una merce si riduce ad $\frac{A}{2}$, quelli che erano accostumati a farne uso, si sforzeranno di continuarlo per quanto potranno. Il desiderio di godere della stessa merce può giungere a tale intensità in alcune famiglie da indurle a privarsi d' altri piaceri, piuttosto che di rinunciare alla minima quantità

di essa. Quindi sentiamo giornalmente Paolo essere pronto a privarsi del pane, ma non del vino; Pietro preferire alle vivande delicate una tazza di caffè; Martino essere indifferente a tutto, ma non poter vivere senza acquavite.... Queste volgari proteste ci dicono, che ciascuno per non scemare la somma de' consumi abituali, è disposto a fare de' sacrifizj, allorchè viene a scemare la merce prediletta. Questi sacrifizj sono in ragione diretta dell' abitudine contratta e del potere pecuniario. Nasce da ciò una certa concorrenza che tiene il prezzo della merce più alto di quello che potrebbesi supporre, giudicandone dalla sola quantità mancante.

Egli è parimenti certo che l' aumentato prezzo indurrà alcuni consumatori a rinunciare alle loro abitudini, il che scemerà la dimanda della merce divenuta rara, e indebolirà i primi effetti della scarsezza sul prezzo.

Allorchè dunque una merce scarseggia, il suo prezzo viene alterato da quattro forze:

Forze accrescenti. { Sforzo dell' abitudine negli antichi consumatori,
Potere pecuniario negli stessi,
Scosse dell' opinione. }

Forze scemanti, decremento di consumatori.

Il prezzo d' una mercanzia divenuta rara è dunque regolato principalmente dalla perseveranza de' consumatori a dimandarne la stessa quantità.

Ora questa perseveranza è proporzionata alla forza dell' inclinazione ossia della necessità o del gusto, che rende la mercanzia oggetto de' nostri desiderj. Ella è questa la ragione per cui

1.° In certe situazioni e particolari circostanze i grani, la carne ed altri articoli di prima necessità crebbero di valore nel rapporto d' uno a cinquanta, mentre è quasi senza esempio che gli oggetti di puro gusto e di lusso siano cresciuti nel rapporto d' uno a trenta;

2.° Prescindendo dalle accennate circostanze, le variazioni nel prezzo degli oggetti di gusto e di lusso sono maggiori delle variazioni che succedono nel prezzo degli oggetti di prima necessità. I pomi d' oro si pagano in Milano alla dozzina . . . . soldi
nella carestia (ossia i primaticci) 18,
nell' abbondanza . . . . 1.

Ora le variazioni, che accadono nel prezzo del grano (eccettuando i suddetti casi estremi), non oltrepassano i limiti di 1 a 4. L' esperienza dimostra che le merci di moda crescono o scemano di prezzo in una maggior latitudine e con maggiore celerità che le tele, i cuoi, i cappelli, non es-

sendo raro il caso che si trascuri la camicia per comprare uno *scial* od un *bonnet* (1).

3.° La *stessa* diminuzione di quantità deve inalzare i prezzi delle diverse mercanzie in gradi *diversi*.

II. *Effetti dell' aumento nella quantità sul prezzo d' una mercanzia.*

Sembra dapprima che la quantità A d' una mercanzia crescendo al punto da divenir $2A$, il di lei prezzo B debba scendere a $\frac{B}{2}$, perchè si suppone che la quantità di beni solita ad essere sacrificata per l' acquisto di A, continui ad essere sacrificata per l' acquisto di $2A$.

---

(1) *Questo maggior prezzo degli oggetti di moda dipende in qualche maniera dalla minor stima che noi facciamo del danaro o d' altri oggetti, dopo che abbiamo soddisfatto i bisogni primitivi. In questa situazione d' animo noi non duriamo fatica a privarcene per ottenere oggetti frivoli.*

» *La quantité d'argent qu'il me faut pour me fournir de toutes les choses né-* » *cessaires à ma subsistance*, dice Condillac, *est pour moi ce que sont pour vous les* » *denrées que vous êtes obligé de réserver pour subsister vous-même. Si je livrois cet* » *argent pour des choses inutiles à ma consommation, je ferois un échange dé-* » *savantageux ; je donnerois une chose nécessaire pour une chose inutile , je* » *donnerois plus pour moins.*

» *Mais l' argent qui me reste , lorsque j'ai mis à part tout celui qui est* » *nécessaire à ma subsistance , est un surabondant pour moi ; comme les den-* » *rées , que vous ne devez pas consommer , en sont un pour vous.*

» *Or, plus je suis assuré de subsister conséquemment aux besoins que je me* » *suis faits, moins ce surabondant en argent a de valeur pour moi. Je n'y regar-* » *derai donc pas de fort près ; et lors même que j'en donnerai pour des frivo-* » *lités dont je voudrai essayer la jouissance, je croirai donner moins pour plus.*

» *Il en sera de même pour vous, lorsqu'après avoir fait une provision abon-* » *dante de productions de toutes espèces, il ne pourra rien manquer à votre* » *subsistance. Alors ce qui vous restera est un surabondant que vous donnerez* » *volontiers pour une frivolité qui paroitra n'avoir point de valeur.*

» *Il arrivera de-là que la valeur des choses nécessaires sera toujours* » *mieux appréciée , que le valeur des choses superflues ;' et ces valeurs ne se-* » *ront point en proportion l'une avec l'autre. Le prix des choses nécessaires sera* » *très-bas par comparaison au prix des choses superflues, parce que tout le monde* » *est intéressé à les apprécier au plus juste. Au contraire , le prix des choses* » *superflues sera très-haut par comparaison aux choses nécessaires , parce que* » *ceux-mêmes qui les achetent, ne sont pas interessés à les estimer avec préci-* » *sion. Mais enfin , à quelque prix qu'on les achete , ou quelques cheres qu'el-* » *les paroissent, celui qui les paye avec un argent surabondant, est toujours* » *censé donner moins pour plus* «. Le commerce et le Gouvernement..... *pag.* 128-131.

Questo raziocinio è falso come l' antecedente. Difatti l' accennato aumento nella quantità deve abbassare prontamente il valore della merce; giacchè da una parte i consumatori s' accorgono che possono conseguire la loro ordinaria provisione, dando in cambio una minor parte della loro proprietà; dall' altra i venditori sentono che colla loro merce ricsco impossibile di procurarsi la stessa massa di beni, che si procuravano dapprima. Ciascun d' essi cercando i mezzi d' ottenerla, perchè vi è abituato, offre la sua derrata e s' affretta a realizzarne il prezzo. Senza dubbio vi possono essere de' casi, in cui la contrattazione succeda in modo che il ribasso sia appena sensibile; ma l' estremo desiderio de' proprietarj della merce di fare cambj, onde conseguire gli oggetti de' loro abituali consumi, stringerà finalmente il contratto, e lo renderà sì svantaggioso ad essi, che la loro merce, benchè doppia nella quantità, non li ristabilirà *sempre* nel loro stato primiero.

Conviene però riflettere che questo ribasso farà comparire nuovi compratori, o moltiplicherà proporzionatamente le dimande, e perciò saranno indeboliti gli effetti, che l'aumento nella quantità produce sul prezzo della merce. Succede qui il contrario di quanto successe nella supposizione antecedente, in cui l' aumento del prezzo prodotto dalla scarsezza veniva limitato dal decremento ne' consumatori.

Allorchè dunque una merce s' accresce, il suo prezzo viene alterato da quattro forze.

Forze scemanti { Sforzo delle abitudini ne' venditori,
Potere pecuniario negli stessi,
Scosse dell' opinione.

Forze accrescenti, aumento di compratori.

Il prezzo d' una mercanzia divenuta abbondante è dunque regolato principalmente dalla perseveranza de' venditori nelle loro abitudini di consumo, e dalla qualità della mercanzia che vogliono vendere.

Trattandosi d' oggetti di sussistenza, se un anno fertilissimo ne moltiplica estremamente la quantità, non è possibile di concepire che la dimanda cresca al punto da contrabbilanciare gli effetti di questa abbondanza, giacchè ciascun individuo deve possederne presso a poco tanta quantità, quanta ne abbisogna, senza di che non potrebbe sussistere. Succede l' opposto nelle merci d' ornamento e di lusso, preziose per la loro rarità. Quand' anche se ne aumentasse la quantità in proporzione eguale all' aumento delle prime, il loro prezzo non anderebbe alle stesse variazioni soggetto. Di-

fatti, dachè una merce molto rara scema di prezzo, il numero de' compratori s' accresce; si aprono così nuove vie di spaccio che bastano ad assorbire l' eccedente, pria che la cosa sia notabilmente svilita.

Concludiamo dunque che l' aumento nella quantità deve abbassare in proporzioni differenti il prezzo delle differenti mercanzie, e produrre sempre più forte effetto, a misura che sono più necessarie ed apparteugono dippiù al generale consumo.

Perciò, sebbene sia probabile, come lo congettura Riccardo Steele, che il prezzo de' grani fosse per abbassarsi della metà in un paese, in cui il prodotto superasse d' un decimo l' ordinario consumo, egli è certissimo che siffatto ribasso non succederebbe nè per l' oro, nè pei diamanti, se la quantità di questi oggetti preziosi crescesse egualmente d' un decimo.

Riassumendo le variazioni che succedono ne' prezzi delle cose necessarie e delle superflue, avremo

1.° Che ne' casi di *carestia* le cose necessarie giungono ad un prezzo, cui non giungono le superflue;

2.° Ne' casi *ordinarj* le cose superflue giungono ad un prezzo, cui non giungono le necessarie;

3.° Ne' casi d' *abbondanza* le necessarie s' abbassano ad un prezzo, cui non s' abbassano le superflue.

III. *Effetti dell' aumento nella domanda sul prezzo d' una mercanzia.*

Il prezzo d' una mercanzia dipendendo, in parità di circostanze, dalla quantità dimandata e dalla quantità offerta, risulta che quando l' uno o l' altro di questi termini, od entrambi vengono a cambiarsi, ne debbono emergere cambiamenti simili nel prezzo, cioè simile effetto deve risultare, sia che cresca la dimanda, sia che scemi la quantità, purchè l' una e l' altra siano nello stesso rapporto dopo queste alterazioni. Siano tre le braccia del panno necessario per coprirmi; è chiaro ch' io resterò egualmente nudo per metà, sia che la mia statura si raddoppj, restando istesso il panno, sia che scemi d' una metà il panno, restando istessa la statura. Parimenti io avrò panno più del bisogno, sia che la statura si sminuisca, sia che il panno s' accresca.

Gli effetti risultanti sul prezzo per l' aumento della dimanda sono dunque affatto analoghi agli effetti risultanti dal decremento della quantità. Una colonia che sopraggiunga, farà crescere il prezzo delle sussistenze,

come lo farebbe crescere la distruzione d' un immenso magazzino. Quindi allorchè il prezzo crescerà per l' aumento della dimanda, soggiacerà

1.° Ad una alterazione in più per lo sforzo dell' abitudine che tende a conservare gli stessi consumi;

2.° Ad una alterazione in meno per la diminuzione d'alcuni consumatori.

IV. *Effetti del decremento nella dimanda sul prezzo d' una mercanzia.*

Il decremento nella dimanda equivale all' aumento nella quantità: il prezzo dell' alloggio deve abbassarsi egualmente, sia che la popolazione scemi, sia che le case crescano.

Decrescendo la dimanda, decrescerà il prezzo, ma questo decremento sarà limitato dalla comparsa di nuovi consumatori.

§ 3. QUALITA' DELLA MERCE.

A misura che la merce è meno corruttibile, il compratore può maggiormente persistere nella dimanda d' alto prezzo, sperando che il tempo sia per far nascere eventualità di pubblico bisogno favorevole alla sua pretesa. All' opposto, quando la merce soggiace a corruzione, la brama di prezzo eccessivo è collisa dal timore della perdita.

Fatti dimostranti l' influsso della corruttibilità della merce.

I. *Nella vendita.*

Aumento di prezzo per scarsa corruttibilità.	Il riso d' Ostiglia, cantone del Mincio, a maggior prezzo si vende dell' altro, perchè resiste alla navigazione.
Decremento di prezzo per eccedente corruttibilità.	Una delle ragioni, per cui i vini del Mantovano sono a basso prezzo, consiste nella facilità a corrompersi (1).

(1) *Nel* Manuel de commerce des Indes et de la Chine *l' autore racconta il seguente fatto:*

» *On vendit en 1773 a Bombay, un navire françois de 700 tonneaux,*
» *construit à Nantes, qui fut payé 50 mille roupies. Peu de jours après il en*
» *fut vendu un autre de 500 tonneaux seulement, construit à Bombay qui fut*
» *payé au prix de 75 mille roupies. Surpris de la disparate de ces deux mar-*
» *chés, j'en demandai la cause au courtier qui les avoit conclus.*

» *Le navire françois, me dit-il, a quatorze ans; il est considéré comme*
» *vieux à cause de la qualité de son bois; celui construit ici n'a que vingt-deux*

II. *Nella compra.*

La corruttibilità della merce scema in generale la voglia di comprare, e se in alcuni casi strani l' accresce, ciò proviene dalla smania di mostrar fasto e ricchezza cioè da *affezione speciale*, quindi a quell' articolo debbono essere riferiti (1). I Romani, come si disse altrove, apprezzavano le mirrine più delle altre pietre, appunto perchè attesa la loro fragilità poteano spezzarsi facilmente ed indicare fasto e grandezza. *Murrhyna et crystallina, quibus faceret pretium ipsa fragilitas. Hoc argumentum opum, hæc vera luxuriæ gloria æstimatur, habere quod posset statim perire.* (Plin. Hist. Nat. lib. 27. c. 1.).

La corruttibilità o incorruttibilità è causa per cui il prezzo

1.° D' alcune merci soggiace a subiti sbalzi, come i vegetabili;

2.° D' altre resta quasi inalterabile, come i metalli;

3.° D' altre è diverso in diversi anni e climi più o men contrarj alla corruzione.

La stessa corruttibilità dimostra vano il timore di fittizia carestia di grani, giacchè la durata degli ammassi trova limite nella corruzione di questi vegetabili, nel calo che subiscono, nelle spese necessarie per preservarli.

L' incorruttibilità o corruttibilità della merce, intesa in senso morale indica sicurezza o pericolo del capitale. Mentre Annibale campeggiava sotto Roma, un campo suburbano non scemò di prezzo, il che dimostra che la confidenza nella stabilità della Repubblica non era scemata d' un grado. All' opposto nel 1799 e 1800 le carte della Repubblica Italiana perdevano il 70 per 100, il che prova che la confidenza nel Governo andava avvicinandosi a zero (2). Egli è questo il motivo, per cui le cose mobili non

---

» *ans, il est presque neuf, et servira encore de 30 à 40 ans, parce qu'il est*
» *de bois de teck. On peut juger par cet exemple, de la précieuse qualité de*
» *ce bois.* «

(1) *Ella è questa la ragione, per cui nella seguente tabella di riassunto la corruttibilità o incorruttibilità della merce comparisce tra gli elementi dell' esibizione, non tra quelli della dimanda.*

(2) *Allorchè si paragonano le perdite che soffrono gli effetti pubblici in tempo di guerra, ai guasti che soffrono i vini in occasione de' temporali, si riconosce che nell' un caso e nell' altro resta ugualmente danneggiata la ricchezza pubblica. Questo riflesso risponde ad una obbiezione di Lauderdale, il quale*

si considerano come oggetto d' ipoteca, potendo esse sparire da un momento all' altro, e lasciare zero al posto del capitale cui servivano di garanzia. Parimenti si accettano con maggiore facilità per base ipotecaria i terreni che le case, perchè queste soggiacciono agli incendj e ad altre distruttrici eventualità, da cui quelli vanno esenti.

---

si sforza di provare che la ricchezza pubblica non è uguale alla somma delle ricchezze private, perchè la guerra fa perdere il 20 per 100 alle cartelle del debito pubblico. Nel capo terzo verrà discussa con maggior estensione l' idea di questo acutissimo scrittore.

ELEMENTI DE' PREZZI			FATTI DIMOSTRANTI CHE I PREZZI S'ALZANO { SCEMANDO GLI ELEMENTI DELL' ESIBIZIONE CRESCENDO QUELLI DELLA DIMANDA.
I. Elementi dell' esibizione.	Venditori.	1. Numero.	1. Allorchè la marina militare chiama a sè quaranta o cinquanta mila marinari, la mercede che la marina mercantile è costretta a dare ai pochi mariuari restanti, s' alza in Inghilterra dall' una ghinea alle due o tre al mese.
		2. Bisogno non suscettibile di dilazione.	2. Ne' primi giorni delle fiere sogliono i bestiami essere a più alto prezzo che verso la fine, essendo allora minore il tedio dell' aspettazione e la spesa della dimora. (Non si deve però fidare troppo a questa circostanza, dandosi spesso il caso che dopo eccessiva dilazione non si trovino che scarti).
		3. Affezione speciale.	3. Certa animosità contro gli stranieri, della quale trovasi traccia presso tutte le nazioni, induce i venditori a pretendere di più, allorchè nel linguaggio del compratore scorgono un accento non municipale.
	Merce. Quantità	4.' attuale.	4.' I piantatori del tabacco in Virginia stabilirono un regolamento che limitava questa coltura a seimila piante per schiavo, e convennero in seguito che negli anni d' abbondanza, ciascuno ne abbruccerebbe una certa quantità in ragione degli schiavi che possedeva, acciò il decremento nella quantità ne tenesse alto il prezzo.
		4." probabilmente futura.	4." La voce che abbiano fatto naufragio più bastimenti carichi di derrate coloniali, ne fa crescere il prezzo nelle città mediterranee nel momento che vi abbondano.
		5. Qualità corruttibile o decadente verso zero.	5. A costituzione uguale i Negri che hanno avuto il vajnolo, si vendono a maggior prezzo di quelli che non l' ebbero. (Questa malattia che regna sovente sulle coste d' Affrica, può distruggere in pochi giorni un intiero bastimento di schiavi).
II. Elementi della dimanda.	Compratori.	6. Numero.	6. I piccoli poderi si vendono proporzionatamente a più caro prezzo che i grandi, perchè alla compra de' primi sogliono concorrere molti; succede l' opposto nella compra de' secondi.
		7. Bisogno non suscettibile di dilazione.	7. Mentre i Governi pagano per ingaggio cinque o sei pezze per ogni uomo arruolato alla milizia, all' opposto quando è imminente la coscrizione i giovani, che non vogliono adattarsi al servizio militare, pagano ai così detti cambj, cioè alle persone che vanno a servire invece di essi, pagano, dissi, sessanta, ottanta, cento e più zecchini, oltre l' aggiunta di venti soldi o trenta al giorno durante il servizio.
		8. Affezione speciale.	8. Per l' acquisto del podere detto la *Belle Alliance*, centro della vittoria di Vaterloo, diconsi proposte immense somme dagli Inglesi, che vi ravvisano un monumento di gloria nazionale.
	Merce. Quantità	9.' attuale.	9.' Dachè la guerra prodotta dalla rivoluzione ricerca molti cavalli, il prezzo medio di questi nella campagna di Roma è salito ai 3 e 4 cento franchi per testa circa.
		9." probabilmente futura.	9." *Una* delle ragioni, per cui nella scorsa primavera il prezzo delle galette sul Mincio dalle lire di Milano 18, prezzo ordinario, salì alle 36 al quintale, si fu la speranza che il commercio svincolato dalle vittorie delle potenze alleate fosse per accrescere le estere dimande di seta italiana.
		Qualità *V. pag.* 28.	

SINO A CERTO PUNTO

S' ABBASSANO { CRESCENDO GLI ELEMENTI DELL' ESIBIZIONE
SCEMANDO QUELLI DELLA DIMANDA.

1. Allorchè è libera l'importazione delle merci, ne è basso il prezzo, perchè il numero de' venditori è allora composto di nazionali e di esteri; quindi tale libertà, generalmente parlando, riesce utile al pubblico: vedremo altrove se vi siano delle eccezioni.

2. La stoltezza amministrativa giunse in addietro al segno da costringere i pescivendoli a stare sulla piazza a capo scoperto e piedi nudi anche nel verno, acciò il freddo la pioggia il vento e le altre intemperie li costringessero a contentarsi di basso prezzo.

3. Agli amici ai conoscenti si vende talvolta o si dice di vendere a più basso prezzo che agli altri; dico talvolta, giacchè, salva qualche eccezione nel basso popolo, è raro che nel commercio s'abbassino i prezzi d'un soldo al braccio, o alla lira per sentimento d'amicizia.

4.[I] Le requisizioni sogliono talvolta abbassare il prezzo de' grani, perchè i proprietarj temendo che vengano loro tolti senza pagamento, ne cacciano sul mercato quantità eccedente, la quale per lo stesso motivo trova pochi compratori.

4.[II] La previsione di copiosa messe in Luglio fa decadere il prezzo del grano in Giugno e Maggio.

5. Il prezzo de' frutti e degli erbaggi soggiace a maggiori e più pronti ribassi che il prezzo de' metalli, perchè i primi soggetti alla corruzione, non i secondi. Una stolta amministrazione vietò in addietro ai pescivendoli di porre i pesci sul diaccio, acciò il timore della corruzione inducesse a venderli a buon mercato.

6. I piccoli pezzi di panno, benchè intatti, si vendono proporzionatamente a più basso prezzo che i grandi, perchè i primi non potendo servire che a pochi usi, sono ricercati da pochi; succede l'opposto nella vendita de' secondi.

7. Dopo l'epoca della coscrizione il prezzo delle giovani nelle campagne s'abbassa in modo, che oltre di restare alcune senza marito, tutte danno dote invece di riceverla, mentre al tempo della coscrizione ricevono dote invece di darla ai giovani, che maritandosi, sperano di liberarsi dal servizio militare.

8. A misura che l'edizione d'un' opera si scosta dalla metà del decimoquinto secolo, scema di prezzo a giudizio d'un antiquario, perchè l'affezione concentrata sopra la culla della stampa va scemando a misura che se ne allontana.

9.[I] Pria della guerra attuale il prezzo de' cavalli nelle campagne di Roma non giungeva che ai duecento franchi per testa circa.

9.[II] La previsione che dai porti dell'Inghilterra e del Portogallo non sarà chiesto frumento, fa decadere i prezzi di questa derrata ne' porti del Baltico.

Stando al rigore metafisico, il quinto elemento nell' antecedente tabella dovrebbe essere inchiuso nel secondo, giacchè la corruttibilità della merce può considerarsi come un bisogno, che costringe il possessore a vendere presto e ad abbassare il prezzo, il quale bisogno scema a misura che l' incorruttibilità della merce cresce.

Ad onta di questo riflesso ho creduto meglio far comparire la qualità corruttibile sotto numero distinto, perchè alla parola *bisogno* nella mente del volgo corrispondendo l' idea d' impulso interno, non è cosa improbabile che venisse dimenticata la corruttibilità come forza alteratrice de' prezzi, perchè estrinseca al venditore, e non balzasse agli occhi prontamente il motivo delle subite e diverse variazioni, che ne' prezzi delle cose succedono in casi di quantità e contraenti uguali.

Sarà più chiara questa idea, se si riflette per esempio che il prezzo di due uguali capitali vitalizj è diverso non pel diverso bisogno delle persone che l' esibiscono, ma per la diversa probabilità di danno, che possono cagionare al compratore, danno che rappresenta in senso morale la corruttibilità del capitale venduto, probabilità che si calcola da elemento estrinseco verificabile, cioè dall' età del vitaliziato non dal di lui bisogno. Per ritrovare la ragione, per cui 100,000 franchi a vitalizio sopra d' un uomo d' anni 40 si vendono al 10 per 100 e sopra d' un uomo di 60 al 15, non fa d'uopo esaminare i loro bisogni, ma la loro età. In generale siccome il bisogno si sottrae talvolta al nostro sguardo, e spesso può essere diversamente esagerato, quindi il calcolo de' prezzi riesce meno inesatto, quanto è maggiore il numero degli elementi estrinseci sopra cui si fonda.

Ella è quindi più ingegnosa che utile la formola algebrica, con cui Canard ha rappresentato gli elementi del prezzo; l' adduco nella nota ad uso di quelli che conoscono i primi elementi dell' algebra, costringendomi lo scopo di quest' opera a farne cenno (1).

---

(1) » *Je considère*, dice Canard, *les vendeurs et les acheteurs réunis dans* » *un marché; il y aura nécessairement une différence entre le prix demandé* » *par les premiers et le prix offert par les seconds. Cette différence du plus* » *haut au plus bas prix, formera une latitude sur laquelle s'exercera la lutte* » *des vendeurs et des acheteurs. Les premiers profiteront de toutes leurs forces,* » *c'est-à-dire du besoin et de la concurrence des acheteurs, pour leur faire* » *payer la plus grande partie de cette latitude; et les acheteurs profiteront de* » *leur côté du besoin des vendeurs et de leur concurrence, pour ne payer de* » *cette latitude que la plus petite partie possible.*

CAPO SECONDO

LIMITI ALLE VARIAZIONI DE' PREZZI.

I prezzi, benchè a mille variazioni soggetti, trovano de' limiti sì dalla parte de' compratori che da quella de' venditori.

§ I. LIMITI AL MASSIMO PREZZO.

Supponetemi assettato come 10, e debole di corpo in modo che la pena per movermi verso l' acqua distante una giornata, sia come 8. Egli è incontrastabile che, se non v'ha alcuno intorno di me, io mi moverò verso l'acqua, e pagherò con uno sforzo come 8 la liberazione d' un dolore come 10. Se v' ha qualcuno, noi altercheremo a vicenda; alle sue alte pretese io opporrò basse esibizioni. È cosa certa però che la massima sua

» *Cela posé, soit* L *cette latitude*, x *la partie de la latitude que les* » *vendeurs veulent ajouter au plus bas prix*, L — x *sera la portion que* » *les acheteurs voudront retrancher : soit* B *le besoin des acheteurs*, N *leur* » *concurrence ;* b *le besoin des vendeurs*, n *leur concurrence. Il est clair* » *que la portion* x *de la latitude payée par les acheteurs, croitra à proportion* » *de leur besoin et de leur concurrence :* x *sera donc en raison composée de* » B *et de* N, *ou croîtra comme* B N; *par la même raison, l'autre partie* » L — x *croîtra comme* b n: *on aura donc la proportion* x : B N : : L — x : b n » *qui donne l'équation* b n x = B N (L — x). *Dans cette équation, la quantité* » b n, *qui représente le besoin et la concurrence des vendeurs, fait la force des* » *acheteurs. Ainsi l'on voit que la force des acheteurs, multipliée par la portion* » *de la latitude que les vendeurs leur font payer, est égale à la force des* » *vendeurs, multipliée par l'autre portion que les acheteurs rejettent sur eux.*

» *Chacun de ces deux produits exprime la détermination de chacun des* » *deux contractans. Quand ces deux déterminations sont égales, il faut qu'ils* » *concluent ; et voici comment il faut considérer qu'elles aboutissent à l'égalité.* » *Tout vendeur pèse la détermination de son acheteur et la compare à la* » *sienne : s'il sent que la sienne est plus foible, il attend son adversaire ; mais* » *s'il sent au contraire que la détermination de l'adversaire est la plus faible,* » *il diminue quelque chose de son prix. Par cette diminution, la détermination* » *de l'acheteur augmente, et celle du vendeur diminue : ces deux déterminations* » *tendent donc à se rapprocher. L'acheteur de son côté en fait autant ; il pèse* » *également la détermination de son vendeur et la compare à la sienne, et les* » *offres qui se font, tendent toujours à égaliser les deux déterminations : quand les* » *contractans sentent qu'il y a égalité entr'elles, il concluent, parce qu'alors il* » *n'y a plus de raison pourque l'un attende l'autre.*

» *Cette équation, que j'appellerai* équation des déterminations, *exprime*

pretesa ammissibile debb' essere al di sotto di 8, cioè *il massimo prezzo d' un servizio non può superare la pena che proverebbe eseguendolo chi lo chiede.* Se i banchieri fossero poco numerosi ed esigenti al punto da pretendere per una cambiale più di quello che è necessario per far venire il danaro in natura, si cesserebbe di far uso delle cambiali e si farebbe venire il danaro.

Questo primo limite suppone nel compratore il potere d' eseguire da sè stesso quanto dimanda. Ma infiniti casi vi sono, in cui questo potere non esiste, esiste però quello di pagare l' altrui servizio. In questi casi il massimo prezzo trova limite nel potere pecuniario del compratore e nell' interesse del venditore, mi spiego:

Per dimanda s' intende in economia il desiderio unito al potere di

---

» *l'égalité* des momens de deux forces opposées, *qui se font équilibre. C'est*
» *au principe de l'équilibre de ces deux forces que se rapporte toute la théorie*
» *de l'économie politique, comme c'est au principe de l'équilibre du lévier, que*
» *se rapporte toute le statique.*

» *On tire de cette équation* $x = \frac{BN}{BN + bn} L$. *Si l'on fait* $bn = o$, *on a*
» $x = L$; *c'est-à-dire que, si la concurrence des vendeurs est nulle, ou si leur*
» *besoin de vendre est le plus petit possible, les acheteurs paieront toute la*
» *latitude. Si au contraire on fait* $BN = o$, *on a* $x = o$; *c'est-à-dire que,*
» *si la concurrence ou le besoin des acheteurs est le plus petit possible, ils ne*
» *paieront rien de la latitude: d'où l'on voit que la latitude est la différence*
» *du plus haut au plus bas prix, qui s'étend entre le monopole des vendeurs et*
» *le monopole opposé des acheteurs.*

» *D'après ce qui vient d'être dit, le prix d'un objet quelconque est égal*
» *au salaire naturel du travail renfermé dans cet objet, plus à la partie de*
» *la latitude* $\frac{BN}{BN + bn} L$, *qui fait le gain du vendeur. En appelant donc* P *le*
» *prix, et* S *le salaire naturel, on aura, pour l'équation des prix entre une*
» *seule branche de vendeurs et une seule branche d'acheteurs*, $P = S + \frac{BN}{BN + bn} L$.

» *Si de la latitude* L *on retranche la partie* $\frac{BN}{BN + bn} L$, *payée par l'ache-*
» *teur, on aura pour reste* $\frac{bn}{BN + bn} L$: *c'est la portion que l'acheteur a re-*
» *tranchée de la latitude par sa résistence; c'est ce qu'on peut appeler le gain*
» *de l'acheteur. Si l'effort* BN *du vendeur est nul, c'est-à-dire si l'on fait la con-*
» *currence ou le besoin des acheteurs* $= o$, *on a* $P = S$, *et le gain de l'ache-*
» *teur* $= L$. *Si au contraire l'effort* bn *de l'acheteur* $= o$, *on a* $P = S + L$
» *et le gain de l'acheteur est nul; il faut qu'il paie toute la latitude* «. (*Principes d'économie politique, ouvrage couronnée par l'Institut National*).

comprarne l' oggetto. Questi due elementi influiscono sui prezzi solamente quando ritrovansi uniti. Se in tutti i carrettieri di Milano sorgesse il desiderio d' andare in carrozza, il prezzo di queste macchine non crescerebbe d' un centesimo, come tutte le ricchezze di Creso non aumenterebbero d' un centesimo il prezzo de' carri e simili cose non richieste dai ricchi.

Ora siccome il potere di comprare, ossia le ricchezze de' particolari salgono per gradi insensibili dall' infimo al massimo, quindi a misura che cresce il prezzo d' una merce, decresce il numero delle persone, alle cui facoltà pecuniarie è proporzionato ed a vicenda (1). Se il prezzo d' un tabarro sale a lire 50, le persone che vorranno e potranno comprarlo, saranno a cagione d' esempio 400, quelle che vorranno e non potranno, 600. Se il detto prezzo giunge alle lire 60, saranno 200 i compratori, non-compratori 800, giacchè, sebbene tutti abbisognino di tabarro, non tutti sono proveduti di mezzi per comprarlo a quel prezzo. Osservate difatti che per riuscire in questo intento, non basta possedere 60 lire, ma è necessario possedere 60 lire più la somma richiesta dagli altri bisogni maggiori, che non ammettono nè decremento nè dilazione.

V' ha dunque nella società una parte della popolazione, cui non è possibile provedersi di tabarro, una parte che ben lungi d' avere qualche avanzo, giunge difficilmente a soddisfare tutti i bisogni necessarj. Questa parte, che è tanto più grande, quanto più povera è la nazione, non forma una dimanda efficace, e il suo desiderio non altera il prezzo de' tabarri:

---

(1) » *Se le comodità*, *dice Galliani*, *avviliscono di prezzo*, *anche chi è* » *nell' ordine inferiore della ricchezza le compra*; *se incariscono*, *coloro che* » *prima usavanle*, *cominciano ad astenersene*: e *questo da una bella osserva-* » *zione è comprovato. Nel regno di Napoli si consumano a un di presso quin-* » *dici milioni di tumoli di grano in tutto*, *quando la raccolta è buona. S' ha* » *per esperienza che quantunque alle volte in anni di grandissima fertilità si* » *sieno raccolti fino a sei e sette milioni di tumoli sopra l' ordinario*, *pure non* » *mai n' è uscita quantità maggiore d' un milione e mezzo*; *nè quello che si è* » *serbato*, *è stato molto più d' altrettanto. Per lo contrario negli anni di sterilità è* » *certo che non si è raccolto alle volte più di otto milioni; eppure nè più d' un* » *milione di fuori si è mai recato a noi*, *nè quello che avevamo serbato dagli* » *anni anteriori giungeva a due milioni*, e *tanto ha bastato a non soffrir la* » *fame. La ragione di questo è che negli anni d' abbondanza incomparabilmente* » *più grano si mangia*, *si strugge*, *si semina*, *nelle calamità meno. Perciò i* » *limiti del consumo sono più fissi sul prezzo che sulla misura de' tumoli*, *do-* » *vendosi dir per esempio così*: il regno consuma ogni anno tredici milioni » di ducati in grano, *sia che con questa somma se ne comprino quindici*, o » *soli dieci milioni*, *è sempre lo stesso* «, *Tom. I. pag.* 87-88.

questo viene alterato soltanto dall'altra parte che desidera e può comprarli (1).

Se una felice combinazione, un meccanismo ingegnoso ne' lavori, la soppressione d'un' imposta permettono che il prezzo de' tabarri s'abbassi a lire 40, allora il numero de' compratori sarà aumentato di tutti quelli che avranno un superfluo disponibile dalle 40 alle 50 lire.

Ora, ciò che ad intelligenza del volgo abbiamo detto de' tabarri, succede in tutti i casi, in cui v' ha vendita e compra. Egli è sempre lo stesso fenomeno più o meno complicato per circostanze accessorie. Prendete per esempio un oggetto di lusso, il cioccolato, e supponete che se ne accresca il prezzo. Voi ritroverete una classe di consumatori, che invece di rinunciare totalmente a questa grata e salubre bevanda, non rinuncieranno che ad una parte del loro ordinario consumo. In questo caso il consumatore si presenta come composto di due individui, uno de' quali è disposto a pagare il prezzo dimandato, l'altro rinunzia al consumo.

Dopo queste spiegazioni s'intende che, se l'oggetto vendibile non è assolutamente necessario al consumatore, a proporzione che il venditore vorrà aumentarne il prezzo, egli diminuirà il numero de' compratori; così mentre guadagnerà per l'aumento del prezzo, egli perderà per la diminuzione della vendita. *V' ha dunque un punto tale nell' aumento de' prezzi, che il venditore perde tanto da un lato quanto guadagna dall' altro.* Questo punto è il limite del massimo prezzo pel venditore, giacchè s'egli volesse andare

---

(1) *In un paese povero molte cose generalmente utili e a basso prezzo eccedono le facoltà d'una gran parte della popolazione. Vi sono de' paesi in cui le scarpe, benchè poco costose in sè stesse, sono troppo costose per moltissimi abitanti. Acciò questi potessero comprarle, farebbe duopo che il loro prezzo fosse inferiore alle spese di produzione. Ma siccome le scarpe non sono indispensabili per vivere, quindi le persone impotenti a farne acquisto, portano de' zoccoli o vanno a piedi nudi. Allorchè questa impotenza si verifica per una derrata di prima necessità, una parte della popolazione perisce, o almeno cessa di riprodursi.*

La popolazione generalmente munita di scarpe indica dunque che la miseria non è estrema. Le scarpe più le calze più il cappello sono indizj di povertà decrescente. A misura che crescerà la somma delle cose che coprono generalmente il basso popolo, si avranno argomenti di ricchezza comune. Gli altri oggetti destinati a saziare gli altri bisogni, confermeranno questa conclusione. Un pezzo di carne sul desco del paesano alla domenica può persuaderci che la massa della popolazione è fuori dei limiti della miseria.

al di là, il suo guadagno subirebbe diminuzione piuttosto che aumento. Non è però affatto impossibile che l'ingordigia del guadagno illuda il venditore, e lo induca a stolte pretese con danno de' consumatori e proprio (1); ma il caso è raro, e la necessaria perdita, che subisce il venditore, garantisce il pubblico contro la riproduzione di simili eventualità.

Se l'oggetto vendibile è assolutamente necessario al consumatore, allora, siccome il suo bisogno non può ristringersi, quindi il venditore sembra munito di forza indefinita, cioè pare che l'aumento del prezzo non abbia limite. Per esempio, se tutto il grano d'una provincia, come è stato detto, si trovasse concentrato nelle mani d'un sol mercante, potrebbe costui vendere questa mercanzia di prima necessità a prezzo esorbitante. Siffatto prezzo però verrebbe limitato dal potere pecuniario de' consumatori, cioè il prezzo del grano non potrebbe superare il guadagno giornaliero degli operai. Se il mercante volesse oltrepassare questo limite, o gli operai forzerebbero i padroni ad accrescere le mercedi, o per non morir di fame, forzerebbero il mercante ad abbassare il prezzo.

Osserverò finalmente che la ricchezza e la povertà media d'una nazione influiscono sul prezzo ciascuna in due modi:

La ricchezza da una parte moltiplicando i desiderj, moltiplica i compratori, dall'altra rende i venditori più esigenti.

La povertà da una parte scemando i desiderj, scema i compratori, dall'altra diffondendo nell'animo de' venditori il timore di non vendere, reprime le loro pretese.

§ 2. LIMITI AL MINIMO PREZZO.

Questi limiti sono

1.° Sussistenza necessaria al lavorante,

2.° Spese per l'esecuzione de' lavori.

---

(1) *Raynal parlando dei diamanti dell'Indostan, racconta il seguente aneddoto:* » *Entre ces diamans il y en avoit un d'une forme très-irregulière, qui* » *pesoit* 193 *karats tout taillé. Il appartenoit à un Arménien qui réfusa de le* » *ceder à l'Imperatrice de Russie pour deux millions cinq cent mille livres et* » *une rente viagère de vingt-cinq mille francs. Personne ne se présenta pour* » *l'acheter, et ce négociant fut trop heureux que M. Orloff renouvelât, quelque* » *temps après, l'offre de deux millions cinqcent mille livres,* mais sans pension. » *En* 1772, *Catherine voulut bien accepter, le jour de sa fête, des mains de* » *son favori, ce riche présent* «. *Hist. phil. Liv. IX.*

La somma di questi due elementi costituisce il *costo*.

Per ritrovare il punto estremo, a cui può scendere il prezzo d' un servizio, fa d' uopo osservare che rinascendo giornalmente i bisogni dell' uomo, conviene ch' egli guadagni giornalmente almeno quanto basta per soddisfarli. Questo guadagno, allorchè è scevro d' ogni superfluo, si può chiamare *mercede necessaria*.

Questa mercede non deve limitarsi a far sussistere il solo operaio che lavora, ma è necessario che gli procuri anco di che nodrire i suoi figli, finchè possano lavorare come esso, ed i suoi vecchi divenuti impotenti al lavoro, cioè ella deve conservare nello stesso grado di popolazione la classe degli operai addetta al corrispondente lavoro; altrimenti il numero di questi finirebbe per decrescere, e per una conseguenza necessaria la mercede crescerebbe, finchè divenisse almeno sufficiente. Perciò in generale cessano que' lavori, dalla vendita de' quali non si ritrae quanto è necessario alla sussistenza giornaliera d' una famiglia. In questi casi v' è emigrazione da un mestiere all' altro; e se questo non è possibile, v' è emigrazione da paese in paese. Ma siccome spesso la forza dell' inerzia, le abitudini, le affezioni, l' età e la fisica debolezza oppongono ostacolo a questi movimenti, quindi succede emigrazione dalla vita.

La mercede assolutamente necessaria al mantenimento d'una famiglia, ultimo limite al prezzo de' lavori, è diversa ne' diversi paesi, perchè è diversa la somma de' bisogni. Là ove il clima libera dal bisogno del vestito e dell' alloggio, potrà il *minimo* prezzo essere più basso che altrove; quindi per questo titolo possono continuare ne' paesi caldi de' lavori, allorchè sarebbero già cessati ne' paesi freddi. Si suppone che sotto la zona torrida possa un uomo vivere sopra un terzo d'*arpent* di terreno, mentre se ne calcolano sei per testa in Francia (1).

Dire che l' ultimo limite del prezzo dipende dal clima, non è dire che i prezzi superiori al minimo siano regolati dallo stesso, nè che la mercede ordinaria dell' operaio sia uguale alla mercede necessaria ossia alla somma de' suoi consumi durante il lavoro, nel che consiste l'errore degli economisti. » Le salaire necessaire, *dice Canard*, est une large bande dont » une des lisières tient à la misère, et l'autre aux premières jouissances » de la consommation superflue (2) «.

---

(1) *L'*arpent *di Parigi è eguale ad ettari* 0,342.
La pertica di Milano è uguale ad ettari 0,0751.

(2) *Principes d'économie politique.*

Il secondo limite al minimo prezzo è costituito dalle spese di produzione. Se l' esecuzione d' un servizio d' un lavoro d' un' opera qualunque importa impiego e consumo di materie, macchine, edifizj, il minimo prezzo per questo lato non potrà essere inferiore al consumo de' suddetti articoli, o divenendo minore il prezzo, diverrà zero il lavoro. Il minimo prezzo ossia il costo, sarà dunque uguale alla somma de' susseguenti elementi:

1.° Sussistenza necessaria al consumo d'una famiglia, durante il lavoro;
2.° Valore delle materie od ingredienti impiegati;
3.° Perdita subita dalle macchine;
4.° Affitto dello spazio, entro cui fu eseguito il lavoro;
5.° Spese di trasporto dal punto della produzione ai centri di consumo;
6.° Pedaggi e tasse pubbliche d' ogni specie;
7.° Interesse de' capitali rimasti inerti dalla produzione alla vendita.

Il prezzo infimo del vino per esempio non può essere minore della somma de' seguenti prezzi elementari che lo costituiscono:

1.° Affitto del vigneto,
2.° Mercede degli operai,
3.° Consumo di pali e salici,
4.° *Idem* delle tine e botti,
5.° Eventualità funeste,
6.° Vitto dell' intraprenditore,
7.° Trasporto del vino dalla campagna alle città e borghi,
8.° Imposte dirette comunali e nazionali, dazj d' ingresso,
9.° Interesse de' capitali voluti dagli antecedenti articoli.

Partendo dal valore attuale del danaro, si crede che in Inghilterra un affittuario perda, cioè non ottenga il 10 per 100 d' interesse sul suo capitale, se il prezzo de' generi è minore de' seguenti:

Generi.	*Scellini*
Frumento al quartaro (1)	80
Orzo	40
Avena	36 (2).

Non è impossibile che il prezzo d'una merce qualunque scenda al di sotto del costo

1.° Per *cessazione di consumo.* I magazzini d' Anversa ridotti alla nul-

(1) *Il quartaro d' Inghilterra è uguale a decalitri* 29,2864.
Il moggio di Milano è uguale a decalitri 14,053

(2) *Bibliothèque Britannique n.°* 459.

lità, atteso l'arenamento del commercio, non troverebbero un compratore;

2. Per *produzione superiore al consumo*, il che induce a minor produzione negli anni seguenti, e quindi talvolta genera scarsezza;

3.° Per *erronea applicazione d' industria*. Suppongasi che un mercante per falsa speculazione faccia trasportare del grano da un paese, in cui è scarso, ad un altro in cui abbonda: questo travaglio male applicato scemerà il valore del grano invece d' aumentarlo;

4.° Per *proibita esportazione*. Se da una parte sono alte le mercedi, dall' altra è vietata l' esportazione della mercanzia, può darsi che il prezzo sul mercato nazionale, in caso d' abbondanza, non paghi le spese della produzione.

Dopo le cose discusse finora, si potrebbe quasi ommettere d'osservare che la materia dopo le modificazioni subìte tra le mani del primo produttore passa all' officina del secondo, ove talora s' unisce a nuove materie, talora viene disgiunta da quelle cui era unita, sempre nuove forme ricevendo od apparenze, per passare all' officina del terzo, ove alle stesse vicende soggiace, e così discorrendo sino alla bottega dell' ultimo, che è il venditore al minuto; e che l' infimo di lei prezzo non può essere minore della somma delle mercedi compartite ai varj produttori e delle spese necessarie per l' esecuzione de' loro lavori, cioè per condurre la merce dallo stato *A* naturale e greggio di disgiunzione, congiunzione, lontananza, allo stato *B* utile ed in contatto del consumatore.

CAPO TERZO

INFLUENZA RECIPROCA DE' PREZZI NELLE LORO VARIAZIONI.

I prezzi delle cose soggiaciono a continua oscillazione, essendo che crescono o decrescono continuamente le masse di esse, ed il numero e il bisogno de' venditori e compratori.

È cosa non solo piacevole nella speculazione ma utile per la pratica l' esaminare gli effetti, che da questa oscillazione risultano.

Dapprima facilmente si scorge che le rendite de' particolari essendo limitate, e l' alto prezzo, cui sale una merce, assorbendo gran parte di esse, ne deve lasciar poca per la compra delle altre merci, il che equivale ad abbassarne il prezzo. Dachè ha cessato in Francia d'essere l'anno diviso in 151 giorni di magro e 214 di grasso, è cresciuto il prezzo della

carne, de' pascoli e de' terreni prativi, ed è scemato quello delle pescaie (1).

All'opposto il ribasso, cui soggiace il prezzo d'una mercanzia, lasciando libera gran parte delle rendite, spingerà queste alla compra delle altre, cioè ne alzerà il prezzo. Quelli che seguono abitualmente il corso degli effetti pubblici, osservano che il loro prezzo è in generale di due o tre per cento più alto negli anni d'abbondanza che in quelli di carestia (2).

Alla stessa variazione nel prezzo d'una merce corrisponde innalzamento nel prezzo d'un'altra, e ribasso in quello d'una terza nel tempo stesso, e così progressivamente. L'alto prezzo, cui giunse lo zucchero all'epoca del blocco continentale, fece crescere il prezzo del miele, ed abbassò quello de' limoni con rovina de' caffettieri, come il basso prezzo del fieno fa crescere il prezzo de' buoi, e decrescere quello delle giornate da aratro.

Le variazioni ne' prezzi delle cose necessarie producono costante variazione ne' consumi e quindi ne' prezzi delle superflue, variazione più rimarchevole più costante di quella che è prodotta dalle variazioni, che succedono nelle superflue. L'abbondanza de' grani, in parità di circostanze, deve rendere più caro il prezzo delle altre mercanzie, che l'abbondanza d'altri oggetti qualunque, come la scarsezza de' grani debbe con maggior forza abbassarlo.

Per conoscere sino a qual grado s'estenda l'influsso di queste alterazioni, conviene ricordarsi, che la diminuzione nella dimanda d'una merce, per esempio come $^1/_{10}$, abbassa il prezzo della stessa in un rapporto maggiore, per esempio di $^3/_{10}$ invece di uno, il che scema la rendita de' rispettivi venditori *A*, in conseguenza la somma delle loro compre, quindi il prezzo delle cose comprate da essi, il che si cambia in danno de' possessori *B* che le vendono, e così successivamente. Il primo impulso, diffondendosi per tutte le risorse commerciali, realizza in tutti i punti di passaggio una lesione crescente, cioè un ribasso di prezzi maggiore della dimanda soppressa. Perciò i fallimenti in Londra sogliono essere più numerosi al principio delle guerre, perchè da una parte il Governo togliendo ai particolari porzione della loro rendita per cambiarla in uso militare,

(1) *Considérations sur la population et la consommation du bétail en France.*

(2) *Recherches sur la nature et l'origine de la richesse publique par le comte de Lauderdale.*

dall' altra la guerra impedendo lo smercio delle manifatture inglesi sul continente, risulta doppia diminuzione di domanda, cioè interna ed estera.

All' opposto l' aumento nella dimanda d' una merce nel rapporto per esempio d' un decimo, farà crescere il prezzo in un rapporto maggiore, per esempio di $^{2}/_{10}$ invece d' uno. Restando quindi consecrata gran parte della rendita alla compra di quella merce, succederà diminuzione nella dimanda delle altre, cioè ribasso di prezzi, quindi seguiranno progressivamente ne' rispettivi venditori gli effetti accennati nell' antecedente paragrafo.

Ma siccome questo argomento è sparso di varj errori, quindi è necessario innoltrare più avanti lo sguardo, e sopra nuove circostanze portar l' indagine.

§ 1. ALTERAZIONI ASSOLUTE.

Abbiamo veduto che il costo costituisce il limite al minimo prezzo.

Ora il costo scema per l' azione delle tredici cause esposte nel primo volume.

Supponendo che l'azione di qualcuna di esse abbia abbassato il costo d' una merce, potrà questa essere venduta a più basso prezzo.

Questo ribasso sarà un vantaggio reale scevro di corrispondente danno.

Chiamo *alterazione assoluta di prezzo* quella, che porta vantaggio reale a tutti senza danno d' alcuno. Ecco degli esempj:

1.° Nell' *agricoltura*. Il coltivatore può ribassare il prezzo d' un genere, allorchè all' azione dispendiosa della zappa giunge a sostituire l'azione più economica dell' aratro, ovvero quando coglie un prodotto abbondante e certo, ove coglieva un prodotto scarso ed eventuale, come succede per esempio nelle montagne e terre magre, allorchè invece di frumento si coltivano pomi di terra.

2.° Nelle *manifatture*. L'artista può vendere a più basso prezzo, quando invece delle braccia degli uomini giunge a far uso d' un agente naturale o d' una macchina, ovvero adoprare una droga meno costosa di quella che adoperava per l' addietro, come per esempio nella tintura, quando all' indaco si sostituisce il pastello.

3.° Nel *commercio*. Il commerciante può vendere a più basso prezzo, a misura che cresce la perfezione e sicurezza delle strade, che ai trasporti per terra si possono sostituire i trasporti per acqua, che collo stesso capitale si fanno più affari che non si facevano per l' addietro.

Tutte queste migliorie, che il genio dell' uomo introduce ne' movimenti della produzione, arrecano un vantaggio reale scevro di danni, giacchè mentre aumentano la massa d'una merce, non richieggono maggiore quantità delle altre, con cui si cambia, del che si sono veduti tanti esempj principalmente ne' tempi moderni (1). Un paio di grosse scarpe eseguito colle sole braccia del calzolaio costa per esempio 9 lire; ma se alle braccia del calzolaio si sostituiscano le macchine, che M. Brunel ha introdotte a Londra, un paio di scarpe non costerà che tre lire (2). Questo ribasso è

---

(1) » *La récompense réelle du travail*, dice Smith, *la quantité réelle de* » *choses propres aux besoins et aisances de la vie qu'il peut procurer à l'ouvrier*, *a augmenté*, *dans le cours de ce siècle*, *dans une proportion bien* » *plus forte encore que son prix en argent. Non seulement le grain est devenu* » *tant soit peu à meilleur marché, mais encore beaucoup d'autres choses, dont* » *le pauvre économe et laborieux tire plusieurs espèces de nourriture saines et* » *agréables, sont devenues à un prix infiniment plus bas. Les pommes de terre*, » *par exemple*, *ne coûtent pas dans la plus grande partie du royaume*, *moitié* » *du prix qu'elles se vendaient il y a trente ou quarante ans. On en peut dire* » *autant des choux*, *des navets*, *des carotes ; toutes denrées qu'on ne cultivoit* » *jamais autrefois qu'à la bêche*, *mais qu'aujourd'hui on fait venir communément à la charrue. Les jardinages de toute espèce sont aussi devenus à meilleur compte. Dans le siècle dernier*, *la majeure partie des pommes*, *et même* » *des oignons qu'on consommait dans la Grande Brétagne*, *étaient tirés de la* » *Flandre. Les manufactures de gros ouvrages en toile et en drap se sont perfectionnées de manière à fournir aux ouvriers des habillemens meilleurs et à* » *plus bas prix ; et celles qui travaillent en métaux communs*, *sont aussi*, *par* » *leurs progrès*, *devenues en état de leur fournir des outils meilleurs et à moindre* » *prix*, *aussi bien qu'une quantité d'utensiles de ménage agréables et commodes. A la verité le savon*, *le sel*, *la chandelle*, *le cuir et les liqueurs fermentées sont devenus beaucoup plus chers*, *principalement à cause des impôts* » *qui ont été établis sur ces denrées. Avec cela la quantité que les ouvriers* » *pauvres sont obligés d'en consommer*, *est si petite que l'augmentation de ces* » *prix est loin de compenser la diminution survenue dans le prix d'une infinité* » *d'autres choses. Ce qui peut nous convaincre que ce n'est pas seulement le* » *prix pécuniaire du travail*, *mais que c'est aussi sa récompense réelle qui a* » *augmentée*, *ce sont ces plaintes qu'on fait communément sur ce que le luxe* » *gagne jusqu'aux dernières classes du peuple*, *et sur ce que les ouvriers les* » *plus pauvres ne se contenteraient pas aujourd'hui de la même nourriture*, *des* » *mêmes habits et du même logement qui leur suffisaient dans l'ancien tems* «. *Smith tom. I.*er *pag.* 157-9.

(2) *Bibliothèque Britannique n.*° 462.

Con 30 *soldati invalidi*, *pagati a travaglio*, *M. Brunel fa eseguire* 100 *paia di scarpe al giorno.*

reale ed assoluto, giacchè chiunque colla porzione *A* de' suoi beni, con cui per l'addietro comprava un paio di scarpe, oggi ue comprerebbe paia tre. Difatti, se l'agricoltore per avere un paio di scarpe, dava per lo passato a cagione d'esempio un staio di frumento, attualmente colla stessa misura di frumento otterrebbe tre paia. Se al sarto era per l'addietro necessaria la mercede di tre giornate per conseguire un paio di scarpe, attualmente basterebbe una giornata sola. Se un capitalista, che possedeva un capitale al 5 per 100, dava per lo stesso oggetto l'interesse di lire 180, per l'avvenire non darà che l'interesse di 60....

Ciò che dico delle scarpe, dicasi di qualunque altra mercanzia. Si supponga per esempio che dopo la costruzione d'un nuovo naviglio, cioè per scemata spesa di trasporto il prezzo del vino s'abbassi dell'otto per cento; egli è chiaro che questo ribasso sarà favorevole a chiunque beve vino, ed allo stesso fabbricatore di quelle scarpe, di cui è diminuito il prezzo; giacchè tutti per la compra del vino daranno una quantità di beni minore di quella che davano per l'addietro.

E siccome l'azione delle stesse cause diminutrici del costo, tende ad accrescere la produzione, quindi, mentre guadagnano i consumatori, i produttori non perdono; giacchè la quantità de' prodotti compensando il minor prezzo, la somma totale delle ricchezze invece di scemare s'aumenta. Difatti, a misura che s'abbassa il prezzo d'una merce, si proporziona alla finanza d'un maggior numero di compratori, quindi moltiplica le dimande; ed è cosa singolare ma costante che i prodotti s'accrescono, ove diviene più economica la produzione (1).

Al contrario un aumento assoluto nel prezzo prodotto da aumento di spesa o decremento di prodotti, cagiona una diminuzione generale di ricchezze; giacchè l'inalzamento del prezzo di ciascuna cosa non compensa

---

(1) » *J'ai vu des gens qui s'imaginent augmenter les richesses nationales,* » *en favorisant de préférence la production des choses chères. Selon eux, il* » *vaut mieux faire une aune d'une étoffe de soie richement brochée, qu'une* » *aune de simple tafetas. Ils ne font pas attention que si l'étoffe brochée coûte* » *quatre fois autant que le tafetas, c'est qu'elle a exigé quatre fois autant de* » *services productifs, qui auroient fait quatre aunes unies au lieu d'une aune* » *brochée. La valeur totale n'est pas plus considérable, mais la société n'est* » *pas si bien pourvue; car une aune de brocard ne procure pas autant de* » *vêtement que quatre aunes d'étoffe unie. C'est le mal qu'entraine le luxe:* » *la nudité marche toujours à côté de la magnificence* «. *Say*, *Traité d'économie politique tom. II.*

la riduzione sopraggiunta nella quantità della stessa. Converrebbe che, acciò non scemasse la ricchezza, mentre s'aumenta il prezzo, non decrescesse la dimanda, il che è impossibile.

» Je suppose, *dice Say*, qu'à la suite d'une épizootie ou d'un mau-
» vais système vétérinaire, une espèce de bestiaux, les brebis, par exem-
» ple, deviennent de plus en plus rares; leur prix haussera, mais non
» pas en proportion de la réduction de leur nombre; car à mesure qu'elles
» renchériront, la demande de cette denrée diminuera. S'il venoit à y avoir
» cinq fois moins de brebis qu'il n'y en a actuellement, on pourrait bien
» ne les pas payer que le double plus cher; or là où il y a actuellement
» cinq brebis qui peuvent valoir ensemble 100 fr. à 20 fr. pièce, il n'y
» en auroit plus qu'une qui vaudroit 40 francs. La diminution des richesses
» consistant en brebis, malgré l'augmentation du prix, serait dans ce
» cas diminuée dans la proportion de 100 à 40, ou de 10 à 4 (1) «.

Egli è dunque evidente che il basso prezzo, allorchè è reale, lungi di diminuire le ricchezze le aumenta, e l'alto prezzo lungi d'aumentarle, le diminuisce. Difatti, il prezzo è il sacrifizio ch'io debbo fare di tutto l'oggetto *A* che posseggo, o di parte di esso, per ottenere l'oggetto *B* che mi manca;

Dunque se ottengo *B* con quattro decimi di *A*, mi resteranno sei decimi disponibili per altre cose, e se il sacrifizio non è che d'un decimo, me ne resteranno 9. In generale quanto è minore la parte di *A* che sacrifico a *B*, tanto è maggiore la parte restante, cioè tanto è maggiore la somma degli altri piaceri, che potrò procurarmi.

È dunque evidente che si scostarono dalla verità gli scrittori dello scorso secolo, i quali, benchè discordi ne' principj, convennero nel predicare i vantaggi dell'alto prezzo delle derrate (2).

---

(1) *Traité d'économie politique tom. II.*

(2) » *Qu'on ne croye pas*, dice Dupont di Nemours nella sua *Phisiocratie*
» pag. 117, *que le bon marché des denrées est profitable au menu peuple;*
» *car le bas prix des denrées fait baisser le salaire des gens du peuple, di-*
» *minue leur aisance, leur procure moins de travail et d'occupations lucra-*
» *tives* «:

1.° *È falso che il basso prezzo delle derrate abbassi i salarj. Dipendendo questi dall'esibizione e dalla dimanda, sono talvolta alti, quando le derrate sono a basso prezzo, e bassi, quando il prezzo delle derrate è alto;*

2.° *Il basso prezzo delle derrate lungi dal diminuire i comodi degli operai*

Queste idee riceveranno maggior luce dalla risposta alle obbiezioni degli economisti. Togliendo a prestito le idee di questi scrittori, l'autore del Colbertismo dice:

1.° » Il prezzo delle cose cresce in ragione della ricerca che se ne » fa. Ora tanto maggiori saranno le ricerche quanto maggior sarà il nu- » mero de' compratori, e *tanto sarà maggiore il loro numero quanto sarà* » *più libera la concorrenza;* dunque la libera concorrenza produce il mag- » gior prezzo possibile delle cose....

2.° » Ma s'egli è vero che la libera concorrenza procura il più van- » taggioso prezzo, egli è chiaro altresì che *il vantaggioso prezzo è il* solo » *mezzo per accrescere la quantità de' prodotti* (1).

3.° » Ora *la maggior possibile ricchezza d'una nazione è appunto com-* » *posta del maggior possibile prezzo e della maggior possibile quantità de' suoi* » *prodotti; poichè nè il prezzo senza cose, nè le cose senza prezzo sono ric-* » *chezza* (2). Dunque la concorrenza promovendo nel tempo stesso e il » maggior valore e la maggior quantità delle cose, cagiona la maggior » possibile ricchezza d'una nazione; ed essendo già provato che il danaro » segue inseparabilmente i prodotti di natura ed arte, e si proporziona » sempre alla quantità de' medesimi, ne viene per illazione necessaria che

---

gli accresce, giacchè lascia ad essi maggior quantità di mercede disponibile, onde ottenerli;

3.° *Il ribasso de' salarj permettendo all'intraprenditore di produrre con minori spese, favorisce potentemente lo smercio de' travagli e procura nuove occupazioni lucrose.*

(1) *Idea palpabilmente falsa, giacchè tutti sanno che la quantità de' prodotti può essere accresciuta per la distruzione de' pregiudizj agrarj, introduzione di migliori metodi, sostituzione d'una macchina all'altra, aumento dell'irrigazione...., in una parola per la somma delle tredici cause esposte nel primo volume.*

(2) *Un clima moderato favorevole alla salute ed alle produzioni, non è dunque una vera ricchezza?*

Una buona fontana pubblica ad uso degli uomini e degli animali, non è dunque una vera ricchezza?

Un lago fecondo di pesci, anche in una nazione che non potesse farne smercio, non sarebbe dunque una vera ricchezza?

Se il Sig. Bosek riesce a far movere le carrozze a forza di vapori (*) *più economici de' cavalli, di modo che il prezzo de' trasporti si riduca ad un decimo dell'attuale, non saremo noi più ricchi?*

(*) *Giornale Italiano* 9 *ottobre* 1815 *sotto la data di Vienna.*

» dove si trova la concorrenza, ivi si trovi eziandio e si conservi la mag-
» gior possibile copia di danaro (1) «.

Se l' autore nel primo paragrafo avesse detto che il prezzo delle cose

1.° Cresce in ragione della dimanda,

2.° Decresce sino a certo punto in ragione delle esibizioni, avrebbe moderato alcun poco le promesse nel paragrafo terzo. In generale *alto prezzo* e *abbondanza di prodotti* si collidono tra di loro, come si collidono il caldo e il freddo, il bianco e il nero, il dolce e l' amaro.

Se l' autore avesse osservato che il massimo numero de' compratori si trova nel basso popolo; che le finanze del basso popolo limitatissime non oltrepassano un certo punto *A*, egli avrebbe veduto che l' effetto della libera concorrenza al disopra di *A* è zero, e che il numero de' consumatori cresce, finchè il prezzo resta al di sotto di *A*, cioè che *non è la libera concorrenza che faccia crescere il numero de' compratori*, ma il basso prezzo; quindi i maggiori guadagni si fanno generalmente nelle botteghe, in cui si vende a più buon mercato.

Il consumo di ciascuna derrata può assomigliarsi ad una piramide, la cui larghezza rappresenta il numero de' consumatori, e l'altezza il prezzo delle derrate. Più questo prezzo s' alza, minore è la larghezza, cioè la dimanda. Avviene talvolta che il prezzo naturale di certe mercanzie s' alza al di sopra della sommità della piramide, cioè ad una altezza, in cui non v' ha più dimanda. Allora le mercanzie non sono più prodotte.

Quindi ben lungi che la ricchezza d' una nazione debbasi desumere dal maggior prezzo possibile delle sue derrate, come vogliono gli economisti Francesi, conviene desumerlo dall' elemento opposto.

Difatti, dapprima è cosa strana che gli economisti non possano concepire ricchezza senza prezzo costituito dal danaro. Essi pretendono che il danaro non è che un segno convenzionale delle ricchezze (2). Ora chi mai ignora che la cosa sussiste senza il segno convenzionale che la rappresenta? Sostituite alla parola ricchezza la sua definizione, cioè l' *abbon-*

---

(1) *Colbertismo*, *pag.* 277-279.

L'ordre naturel et essentiel des Sociétés politiques *pag.* 330.

» *Telle est la valeur vénale*, *tel est le revenu. Abondance et non-valeur* » *n'est pas richesse. Disette et cherté est misère. Abondance et cherté est opulence* « Phisiocratie *pag.* 116.

» *Posons maintenant en principe que la valeur vénale est la base de toute* » *richesse*, *que son accroissement est accroissement de richesse* «. Philosophie rurale ou économie générale et politique d'agriculture.

(2) *Vedi il primo volume di quest' opera.*

danza di cose atte a soddisfare i nostri bisogni, e vedrete che per un cacciatore affamato un pezzo di pane ammuffito, il quale non potrebbe vendersi sulla piazza per un centesimo, è somma ricchezza; che in un'isola deserta una buona ombrella non cesserebbe d'essere ricchezza, perchè continuerebbe a ripararvi dalla pioggia; che se si potesse corre il frumento con minimo travaglio come si coglie l'acqua, e quindi ne fosse minimo il prezzo, crescerebbe la ricchezza della nazione, come questa crescerebbe nell' Arabia alla nascita d'immensa fontana.

Supponete ora che 1000 moggia di grano costituiscano quanto abbisogna ad un piccolo comune, e che il prezzo sia 20 lire al moggio. Per un funesto accidente ne resta consunta la metà da un incendio; quindi il di lui prezzo quadruplicandosi (vedi pag. 20-23), monterà a lire 80; avremo come segue:

Elementi di confronto.		*Valori*	
		pria dell' incendio.	*dopo l' incendio.*
Quantità del grano	moggia	1000.	500.
Prezzo al moggio	lir.	20.	80.
Prezzo totale	»	20,000.	40,000.

Ora siccome 40,000 è doppio di 20,000, quindi, a norma de' principj degli economisti, il nostro comune dopo l'incendio sarebbe più ricco, mentre in realtà molti de' suoi individui morirebbero di fame.

Allorchè si fabbricavano le calze di seta colle spille, il prezzo d'un paio di calze era per esempio 20; attualmente che si fabbricano col telaio, sia per esempio 10. Ora nel 1.° caso se ne fabbricavano poche, giacchè *l'alto prezzo non accresce la produzione, se non accresce il consumo;* e il consumo non cresce, se unito al desiderio non cresce il potere pecuniario o l'equivalente. Nel 2.° caso moltissimi consumeranno calze, giacchè il basso prezzo sarà proporzionato alle loro facoltà, cioè essi potranno soddisfare al desiderio di portare calze di seta con quella stessa quantità di danaro o di mercanzia che sacrificavano per l'addietro allo stesso scopo. Avremo dunque a foggia d'esempio:

Elementi di confronto.		*Valori*	
		colle spille.	*col telaio.*
Consumatori, o paia di calze fabbricate		100.	200.
Prezzo d'un paio di calze . . .	lir.	20.	10.
Prezzo totale delle calze	»	2000.	2000.

Ora siccome 2000 è uguale a 2000, quindi secondo i principj degli economisti Francesi, la ricchezza pubblica dovrebbe essere uguale sì nel primo caso che nel secondo. Ma come mai può dirsi, che un comune sia ugualmente ricco, sì quando 100 individui portano calze di seta, come quando le portano 200, in parità di circostanze?

Mi si permetta un altro esempio. Ne' secoli di mezzo il prezzo de' libri divenne sì esorbitante, che le persone d'una mediocre fortuna non erano abbastanza ricche per comprarne. La Contessa d'Angiò per un esemplare delle Omelie d'Haimon, Vescovo d'Halberstadt, diede ducento montoni, cinque misure di frumento, ed una pari quantità di segale e miglio (1). Ora perchè i libri sono attualmente a straccio mercato, siamo noi divenuti più poveri? La massa totale delle persone che concorrono alla produzione ed allo smercio de' libri non è ella maggiore della massa degli scrittori che s'affaticavano a copiare pria dell' invenzione della stampa? Il numero de' lettori in addietro non sta al numero de' lettori attuali come 1 a 1,000? Non terrebbesi per pazzo colui, che proponesse di distruggere i torchi, acciò il prezzo venale de' libri giungesse a cinque soldi alla pagina, invece d'essere un centesimo? — In generale non sono i grandi prezzi che accrescono la ricchezza d'una nazione, ma i piccoli prezzi ripetuti. Si produce in Europa un valor più grande in latucche di quello che si consumi in ananas. I superbi *scials* di Cachemire sono in Francia un oggetto di commercio ben limitato a fronte delle semplici cotonine di Rouen .... (2).

§ 2. ALTERAZIONI RELATIVE.

Abbiamo detto che le alterazioni assolute nascono dalla diminuzione nelle spese di produzione e dall' aumento ne' prodotti; e che queste alterazioni innocue al produttore sono vantaggiose ai consumatori.

Tutte le alterazioni dipendenti da variazione nella dimanda o diminuzione nella quantità, sono variazioni relative, le quali recando vantaggio agli uni, si cambiano in danno degli altri. Supponete che s'abbassi il prezzo del grano per diminuzione di domanda; il prezzo degli altri generi crescerà a proporzione, cioè il proprietario dovrà dare due staia di grano, per ottenere quella merce, che in addietro comprava con uno. Tutta la

(1) *Robertson, Storia di Carlo V.*
(2) *Say, Traité d'économie politique.*

perdita, cui soggiace il proprietario, diviene guadagno per quelli che devono trattare con lui. Questa perdita è reale, giacchè il proprietario non trova indennizzazione nè nel decremento della spesa, nè nell'aumento de' prodotti. All'opposto, se per aumento di consumo, per arrivo di truppe, per dimanda estera il prezzo del grano salga, a cagione d'esempio, dalle 50 alle 60 lire al moggio, il proprietario per ogni moggio guadagnerà 10 lire, ed altrettante ne perderanno quelli, che abbisognano del suo grano. Un artista che ricevendo per sua mercede giornaliera soldi 50, ne spendeva 25 in pane per la sua famiglia, conservandone 25 per la soddisfazione degli altri bisogni, sarà ora costretto a spenderne 30 in pane, e non conservare per gli altri bisogni che 20, il che è lo stesso come se gli fosse stata diminuita la giornata d'un decimo.

In queste alterazioni relative de' prezzi gli uni perdono e gli altri guadagnano; ciò che è perduto dal compratore, è guadagnato dal produttore, ed a vicenda. Da questa eguaglianza di guadagni e di perdite deducono Say (1) e Lauderdale (2), che la nazione non diviene nè più ricca nè più povera. Benchè questa conclusione sembri evidente, cionnostante non lascia d'essere falsa. Difatti, se il prezzo del grano è altissimo, il popolo non potendo comprare la quantità che comprava dapprima, soffre necessariamente, quindi succede una diminuzione nella somma delle forze fisiche ed un aumento nelle malattie, il che equivale a lucro cessante e danno emergente. Se il prezzo del sale carissimo, la Finanza s'arricchirà sugli sborsi fatti dai proprietarj delle pecore e vacche, ma infallibilmente molte pecore e vacche cesseranno, atteso quel prezzo ec-

(1) » *Un marchand qui a dans ses magasins cent milliers de laine à un* » *franc la livre, possède cent mille francs; si par l'effet d'un besoin extra-* » *ordinaire, les laines montent à deux francs la livre, cette portion de sa* » *fortune doublera; mais toutes les marchandises appellées à s'échanger contre* » *de la laine perdront autant de leur valeur relative que la laine en a gagné.* » *En effet, celui qui a besoin de cent livres de laine, et qui auroit pu les* » *obtenir en vendant une pièce de vin de cent francs, sera désormais obligé* » *d'en vendre deux. Il perdra les cent francs que gagnera le marchand de* » *laine*; la nation n'en sera ni plus riche, ni plus pauvre «. *Traité d'économie politique*, *tom. II. pag.* 37-38.

(2) » *Lorsque l'accroissement ou la réduction de valeur a pour cause* » *l'augmentation ou la diminution de la demande*, la richesse publique, *au* » *moment où la demande éprouve ce changement*, reste la même à tous égards; » *elle n'est ni altérée, ni changée, malgré la révolution qui s'opère dans les* » *richesses individuelles* «. *Recherches .... pag.* 54.

cessivo. Se l'acqua destinata all'irrigazione viene improvvisamente dimandata per innaffiare giardini deliziosi, formare belle cascate, restar pronta per getti scherzevoli, il di lei prezzo crescerà, e i proprietarj dell'acqua guadagneranno quanto sarà pagato dai compratori; ma è fuori di dubbio che alcuni di questi cesseranno di irrigare i loro fondi, il che andrà unito a decremento di prodotti. Questa eventualità si realizzerà tanto più facilmente quanto saranno più piccoli i coltivatori. Dite lo stesso dell' alto prezzo de' fieni, che costringe i poveri agricoltori a vendere i loro buoi, ed accresce il prezzo delle giornate da aratro. In somma moltissimi oggetti sono necessarj alla produzione; in conseguenza, se il loro prezzo s'alza di troppo, molti produttori si trovano impotenti a comprarli, quindi devono scemare i prodotti. È dunque falso che nelle alterazioni relative de' prezzi la nazione non divenga nè più povera nè più ricca: se queste vicende riescono talvolta innocue, sono però sempre nocive quando l'alto prezzo cade sopra cose che siano stromenti di produzione, o preservativi contro i guasti.

Lauderdale, per sviluppare l'origine e i progressi delle ricchezze, è partito da un principio che ha tutta l'apparenza d'un paradosso; egli si sforza di provare che la somma delle ricchezze private non è uguale alla ricchezza pubblica, e che le prime crescono scemando le seconde. L'autore stabilisce questa teoria sull'idea che la carestia d'una derrata, la quale diminuisce le risorse della società presa in massa, aumenta quelle de' particolari, aumentando il valore di questa derrata tra le mani di quelli che la posseggono. Egli non s'accorge che questo aumento nella ricchezza de' venditori *A*, *B*, *C* succede per correspettivi decrementi in quella de' compratori *D*, *E*, *F*, e che ogni operazione, la quale procura simili guadagni, toglie agli uni quanto comparte agli altri. Per la stessa ragione supponendo che la quantità d'una derrata cresca, il proprietario perderà bensì sul prezzo in ciascuna misura, e questa perdita andrà a vantaggio de' compratori, ma il maggior numero delle misure compenserà in gran parte il minor prezzo riscosso per ciascuna. Ecco ora gli argomenti di Lauderdale:

» On sait qu'il ne suffit pas qu'une chose soit utile ou agréable
» pour avoir de la valeur; que pour en obtenir une, c'est-à-dire, pour
» être propre à entrer dans la richesse individuelle, il faut de plus qu'elle
» se trouve dans un certain dégré de rareté. Mais proposer d'augmenter
» la richesse d'une nation en faisant naître la disette d'une denrée géné-

» ralement utile et nécessaire à l'homme, ce serait révolter le sens com-
« mun. Par exemple, une contrée possède tout ce qui satisfait aux besoins
» et aux agrémens de la vie, et de tous côtés elle est arrosée par des
» ruisseaux de l'eau la plus pure: que dirait-on de l'homme qui propose-
» rait comme moyen d'accroître la richesse de ce beau pays, le projet
» d'amener une bonne disette d'eau, au lieu de cette abondance que les
» habitans regardent comme un des plus grands bienfaits de la nature?
» Assurément on le traiterait de fou. Il est pourtant vrai que son avis
» tendrait à augmenter la masse des fortunes individuelles; car l'eau, con-
» servant toujours la qualité qui la rende utile et agréable, y joindrait
» dès-lors la circonstance d'être rare, et acquerrait par là une certaine
» valeur. Alors les mêmes circonstances qui fixent pour un certain nombre
» d'années la valeur du produit de la terre, comme prix de la possession
» de ce qui fournit des comestibles, fixeraient également par un tems
» déterminé la valeur du produit des sources, comme prix de la posses-
» sion de ce qui donne de la boisson; ainsi seraient accrues les richesses
» individuelles de la contrée, d'une somme égale à la valeur du fief ab-
» solu de toutes les sources «.

Per conoscere tutta la falsa logica dell' autore, supponiamo che gli individui Pietro, Paolo, Martino.... componenti una nazione siano 100; e che ciascuno possegga 10 luigi: egli è evidente che la somma totale de' luigi sarà 1000; e che questo numero rappresenterà i luigi di tutto il comune, nè più nè meno.

Cosa fa l' autore per indebolire questo argomento? Egli dice: diminuite la massa de' luigi, e da 1000 riduceteli a 300: di questi 300 datene 200 a Giovanni, 100 a Giacomo: è chiaro che voi avrete arricchito due individui e impoverito il comune; dunque la somma delle ricchezze private non è uguale alla pubblica.

Posto così l' argomento, ne è sensibile la fallacia. È egli difatti possibile che i luigi da 1000 si riducano a 300, senza una progressiva diminuzione nelle tasche di Pietro, Paolo, Martino....?

» Qu'on refléchisse à la situation de l'Angleterre, *continua Lauder-*
» *dale*, et l'on trouvera ma proposition évidente d'elle-même. Actuelle-
» ment la dette nationale s'élève à cinq cents millions sterlings environ.
» Nous savons et nous avons vu que la guerre, dans le courant même
» de la présente année, peut faire baisser d'environ vingt pour cent la
» valeur de ce capital; c'est-à-dire qu'elle peut enlever cent millions aux

» fortunes privées. Celui qui pense que la réunion de celles-ci donne l'état
» exact de la richesse publique, et qui l'aura calculé sur ce principe,
» sera donc obligé de dire que cent millions de la richesse de l'Angleterre
» se sont évanouis «.

L' autor riproduce lo stesso paralogismo. Difatti in qual modo la massa del debito pubblico viene a perdere il 20 per 100? Perchè Pietro dà a Paolo per 800 lire una cartella di 1000; e così dite di tutti gli altri creditori: Paolo guadagna dunque le 200 lire che Pietro perde. Se il Governo pagherà esattamente la cartella di Paolo, non resta luogo all' obbiezione; e se non la pagherà, quella parte ch' egli negherà a Paolo, sarà guadagnata da tutti i cittadini, che dovevano pagarla col mezzo delle imposte.

» Mais ce n'est pas tout, *soggiunge Lauderdale*, plusieurs choses
» perdent en même tems beaucoup de leur valeur. Le prix des terres,
» en particulier, diminue considérablement, ce qui exigerait une seconde
» réduction dans ce calcul de la richesse publique. Cependant la *surface*
» *du territoire national n'a point changé;* le propriétaire reçoit les *mêmes*
» revenus, le capitaliste les mêmes intérêts: il n'est aucune partie de la
» richesse nationale qui ne paraisse conserver les qualités qui la rendaient
» soit utile ou désirable, et rester la *même sous tous les rapports* «.

Cosa vuol dire questa proposizione: le terre scemano considerabilmente di valore? Vuol dire che Pietro pressato da bisogno reale o immaginario prodotto dalla guerra, vende per 800 lire a Paolo una terra, che vale 1000; dite lo stesso di tutti gli altri venditori di terreni, ed avrete sempre: *perdita di Pietro, lire* 200; *guadagno di Paolo, lire* 200.

Egli è poi assolutamente falso che in tempo di guerra tutte le parti della ricchezza nazionale restino le stesse sotto tutti i rapporti. Difatti

1.° *Perdite nell' agricoltura.* Supponete che una guerra lunga ed ostinata tolga le braccia necessarie alla coltivazione. Egli è evidente che decrescerà la massa de' prodotti; che *il proprietario non riceverà più la stessa rendita, nè il capitalista gli stessi interessi;* e che la terra scemerà di valore in modo assoluto, giacchè la capacità astratta di produrre non si realizza, se alle forze della natura non s' uniscono le forze dell' uomo. — Voi avrete tuttora la *stessa superficie* e profondità marittima per pescare il merluzzo a Terra-Nuova, e la balena presso del Groënland e nel mare del Sud; ma se le flotte nemiche impediscono la partenza e l'arrivo de' 400 bastimenti mercantili impiegati nella prima pesca, gli 118 nella seconda, la quantità de' prodotti o la ricchezza nazionale continuerà ella nello stato primiero?

2.° *Perdite nelle arti.* Ripetete la supposizione antecedente, supponete cioè che manchino le braccia ai telai, o che la guerra impedisca l'arrivo delle sete e del ferro, che abbisognano alle vostre manifatture: la produzione manifatturiera continuerà forse ad essere *la stessa sotto tutti i rapporti?*

3.° *Perdite nel commercio.* Voi avrete gli stessi fiumi gli stessi canali *la stessa superficie del territorio;* ma le barche i bastimenti i carri i cavalli occupati nella guerra non potranno servire il commercio. Voi avrete le stesse strade; ma i soldati sbandati divenuti aggressori, o le incursioni nemiche v' impediranno di scorrerle. I magazzini saranno pieni di merci, ma la sospensione degli eventi politici, sospendendo o scemando i consumi, le merci ristagneranno, dal che immense e progressive perdite.

Voi dite che queste perdite saranno private, non pubbliche, *parceque les marchandises quoique diminuées de valeur restent les mêmes en substance* (1).

Supponiamo che questa sospensione non sia feconda di cali di guasti e distruzioni. Converrà per altro concedere che l' impedito smercio scemerà il movimento de' lavori; giacchè, acciò le materie esistenti ne' magazzini passino alle officine per ricevervi le diverse modificazioni, sono necessarj dei capitali, e questi gli intraprenditori li ricevono dai commercianti, i commercianti dai consumatori. Noi avremo dunque per esempio magazzini pieni di ferro e magazzini pieni di macchine, ma non produzione d' acciaio; e così dite degli altri prodotti. Non basta difatti che esistano in un paese tutti gli elementi della ricchezza isolatamente; conviene che questi s' associno ed agiscano insieme, acciò la produzione succeda. Ora questa associazione di forze, questo movimento di materie, questa circolazione di capitali dal consumatore al produttore viene scemato dalla guerra; quindi resta alterata *in tutte le sue parti e sotto tutti i rapporti la ricchezza nazionale.*

§ 3. ALTERAZIONI NOMINALI.

Noi siamo sì abituati a formarci l' idea del prezzo dal confronto tra la quantità delle merci ricevute e la quantità del danaro sborsato, ossia del valore che serve a registrare i conti, detto numerario, che duriamo fatica a concepire un prezzo, che non sia numerico, cioè espresso in lire soldi danari od in altra moneta qualunque.

Ciononostante è chiara cosa che considerare si possono le variazioni assolute e relative de' prezzi delle merci, senza prendere ad esame l'inter-

(1) *Recherches...., pag.* 63.

vento del danaro; giacchè esso non altera i loro rispettivi rapporti, come lo staio e la brenta non alterano quelli del grano e del vino. Difatti non cambiasi realmente una mercanzia se non con altra mercanzia, anche quando si effettua il cambio col mezzo del danaro. Se la lana, per esempio, viene ad acquistare un triplo prezzo, ella sarà pagata con tripla quantità di vino, di pane, di carne.... sia che il cambio succeda direttamente come ne' baratti, sia che v' intervengano le monete. Un fornaio difatti, che poteva ottenere una libbra di lana al prezzo di sei libbre di pane che egli vendeva a 30 soldi, sarà obbligato sacrificarne libbre diciotto, per procurarsi soldi 90, con cui pagare la lana.

Se ora vogliamo confrontare il valore del danaro con quello delle altre merci, dobbiamo considerarlo da due lati, 1.° dal lato della quantità soggetta a diminuzione e ad aumento, 2.° dal lato de' nomi, occasioni d' errori e di frodi.

I. Il danaro, come tutte le altre merci, ha subìta un' alterazione reale, cioè diminuzione di costo e aumento di quantità, ed una alterazione relativa in mezzo alle variazioni delle altre merci.

Dopo la scoperta delle miniere d' America la quantità del danaro essendosi quadruplicata, il suo valore dovette scemare di tre quarti a fronte d' una merce, il cui valore fosse rimasto lo stesso, come si presume quello del grano. Quindi si danno attualmente 4 once d' argento per una misura di grano, che nel 1500 compravasi con un' oncia circa.

Una mercanzia, il cui valore dopo la suddetta epoca si fosse abbassato d' una metà soltanto, mentre quello del danaro s' è abbassato di tre quarti, conserverebbe relativamente al danaro un valor doppio di quello che aveva pria dell' epoca accennata; giacchè se questa mercanzia, che valeva allora un' oncia d' argento, non fosse decaduta di prezzo, varrebbe attualmente once quattro; ma, secondo la supposizione, il suo prezzo si è abbassato della metà; dunque deve valere once due, cioè il doppio di quello che valeva anticamente.

Tali essendo le variazioni assolute e relative, che successero nel valore del danaro, e potendo succederne altre simili, risulta che il danaro non può servire di misura ai valori in tempi distanti.

II. Indipendentemente dalle accennate variazioni, altre ne avvennero ne' nomi che in differenti epoche si diedero alla stessa quantità di metalli, e nelle diverse quantità di metalli, che cogli stessi nomi vennero indicate.

Nel 1514 un' oncia d' argento, dice Say, denominavasi soldi 30; at-

tualmente un' oncia dello stesso argento o presso a poco si denomina sei franchi. Per pagare la stessa quantità d' argento che pagavasi, dando 30 soldi, converrebbe dunque a' nostri tempi pagare franchi sei. Ma dando la stessa quantità d' argento, non si darebbe lo stesso valore; giacchè l' oncia d' argento non vale più ciò che valeva, e invece d' una conviene darne quattro per uguagliar le partite. Sono dunque attualmente necessarj 24 franchi per saldare un valore uguale ai 30 soldi antichi. Colui dunque che pagasse ciò che noi chiamiamo a' nostri giorni 30 soldi, per una rendita di 30 soldi contrattata nel 1514, pagherebbe con *nome* uguale, ma con valore ben diverso da quello, cui mirarono i contraenti.

È impossibile, dopo una valutazione espressa in moneta, formarsi un' idea del valore d' una cosa, se non durante lo spazio di tempo e di luogo, in cui non solamente il nome della moneta, ma il valore della sua materia non cambiarono; altrimenti non si ottiene che una valutazione nominale, cioè nulla. Dire che lo staio di frumento valeva 30 soldi nel 1514, senza dire ciò che valevano questi 30 soldi, è additare una stima che non presenta alcuna idea, o ne presenta una falsa. Il nome della moneta non serve nelle valutazioni che in quanto indica la quantità del metallo contenuto nel prezzo annunciato. Egli serve ad apprezzare la quantità, ma non a determinare i valori, allorchè d' altro tempo si tratti e d' altri luoghi.

Difatti i Governi sì moderni che antichi per schermirsi dai loro debiti, conservando lo stesso nome alle monete, ne alterarono il valor reale, cioè ne scemarono il peso o il titolo. In tutta l' Europa la moneta corrente chiamavasi in origine lira e conteneva certo peso d' argento. Alterando questa moneta, si è continuato a chiamarla lira, benchè in Inghilterra, in cui l'alterazione fu minima, la lira attuale non pesi che un terzo della lira antica, e benchè in Parma, in cui l' alterazione fu massima, la lira attuale non pesi che la trecentesima parte del peso originario.

Le diverse denominazioni monetarie imposte alle stesse quantità di metallo, possono indurre in errore egualmente che le stesse denominazioni imposte a quantità di metalli diverse. Queste denominazioni non possono, è vero, nè scemare nè aumentare i valori assoluti e nè anche i relativi dei metalli o d' altra mercanzia, come i colori non possono alterare il peso de' corpi; perchè se invece d' imporre ad un' oncia d' argento il nome d' *uno scudo*, le si impiega quello di *due scudi*, converrà pagare due scudi ciò che si sarebbe pagato uno scudo, cioè in ambi i casi un' oncia d' argento. Ma allorchè si sarà fatto un contratto pagabile a termine e stipu-

lato in scudi, si resterà esposti all' eventualità di ricevere per ciascuno scudo mezz' oncia d' argento invece di un' oncia, che era lo scopo del venditore e del compratore. Questo cambiamento di nome farà ingiustamente perdere agli uni ciò che farà guadagnare agli altri.

Allorchè dunque si vogliono confrontare i valori nominali successi in epoche diverse, conviene

I. Rettificare gli errori cagionati

Dall' *identità de' nomi apposti a pesi diversi di metallo*,

Dalla *diversità de' nomi apposti a pesi simili*;

II. Conguagliare i valori diversi risultanti dalla varia quantità de' metalli a fronte delle altre mercanzie.

Si scostano dunque dalle norme della giustizia quelli che dicono, che per la restituzione d' un antico capitale, basta sborsare

Un numero di lire uguale a quello che fu pagato,

Tante once d' argento quante furono consegnate.

La prima opinione può ridurre in certi paesi, come a Parma, un antico capitale quasi al novecentesimo del suo valore primitivo (1).

La seconda lo riduce ad un quarto.

» Nelle restituzioni, dice il conte P. Verri, i tribunali s' attengono » al primo metodo del numerario, che ha per sè la lunga pratica e la » semplicità, e forse ha cessato d' essere ingiusto, dappoichè la costu- » manza essendo generalmente stabilita da secoli, quando si fece il pre- » stito si assoggettò il capitalista all' eventuale diminuzione, compensandosi » sugli interessi che correvano in que' tempi, e in meno di dieci anni fa- » cevano rimborsare il capitale (2) «.

Al quale riflesso rispondo, che il capitalista non poteva prevedere l' improvvisa abbondanza di metalli americani, la quale scemò il loro prezzo, e che gli alti interessi d' allora erano necessarj per compensare i pericoli, e proporzionati alla scarsezza del danaro.

---

(1) » *Quand la dégradation dans la valeur de l'argent se combine avec* » *la diminution de la quantité contenue dans des monnaies de même dénomi-* » *nation, la perte est alors beaucoup plus grande. En Ecosse, où la monnoie* » *a subi bien plus de changemens qu'en Angleterre, et en France où elle en a* » *subi plus qu'en Ecosse, il y a d'anciennes rentes qui ont été dans l'origine* » *d'une valeur considérable, et qui se sont trouvées réduites presqu'à rien* «. *Smith l.* 69-70.

(2) *Tom. I, pag.* 149.

CAPO QUARTO

MISURA DE' PREZZI.

In mezzo alla perpetua mobilità de' prezzi cercarono i filosofi di fissare un elemento che restando inalterabile, servisse a misurarli ne' diversi tempi e luoghi, come il termometro serve a misurare i gradi di calore ne' diversi punti del globo. Era facile cosa difatti l'accorgersi, che per sapere a cagione d'esempio il prezzo d'un bue ne' tempi antichi e ne' moderni, conveniva confrontarlo con qualche merce, il cui valore fosse uguale in tutti i tempi, cosicchè se di questa merce davansi 3 misure anticamente e 6 a' nostri tempi, si potesse con ragione conchiudere che il prezzo attuale del bue è doppio dell' antico.

Le norme od i campioni proposti per eseguire tale confronto sono

1.° Il prezzo dell' oro,

2.° Il prezzo del travaglio,

3.° Il prezzo del grano,

4.° Il prezzo unito del travaglio e del grano.

I.

Herrenschwand considerando una quantità d' oro di peso e titolo determinato come un valore inalterabile, vorrebbe che servisse in tutti i tempi a riconoscere i prezzi reali delle cose e a regolare l' economia nazionale (1).

Le cose dette finora e quelle che si aggiungeranno nella sezione seguente, dimostrano falsa questa idea, allorchè trattasi di valori successi in tempi distanti. Difatti egli è possibile

1.° Che si scoprano nuove miniere più abbondanti delle attuali;

2.° Che all' oro si sostituisca altro metallo nelle arti, ed altro stromento nel commercio;

3.° Che cresca il consumo dell' oro, o scemi il prodotto delle miniere.

Le due prime eventualità abbasserebbero il prezzo di quel metallo, come lo alzerebbero le seconde, quindi non resterebbe inalterabile il campione.

Se poi la valutazione de' prezzi si ristringe entro limitato spazio di tempo e di luogo, meno inesattamente si eseguisce col mezzo de' metalli

---

(1) *Économie politique et morale*, *tom. II. pag.* 80. 101. 153. 302.

monetati che con qualunque altro elemento. Tutti gli uomini difatti sono disposti a riceverli in cambio delle loro merci, e ciascuno li cerca non per farne ammassi, ma per cambiarli di nuovo, salve poche eccezioni. Generalmente parlando non s'associano ai metalli idee d'affezione o convenienza, ed a quel solo prezzo si ricevono che dall'opinione degli altri credesi determinato. E mentre ciascuno si sforza a non valutarli che al giusto prezzo, il commercio riesce sempre a rendere questo prezzo uniforme, perchè da una parte è facile il trasporto de' metalli, dall' altra la loro massa entro gli accennati confini a minime ed insensibili alterazioni soggiace.

Se poi il tempo e lo spazio è limitatissimo, il prezzo d'ogni mercanzia può dare un' idea di tutte le altre. Un bue, il cui valore fosse uguale a 40 zecchini, varrebbe il doppio d' un altro venduto a 20. Il valore d'una terra venduta per 300 buoi, avrebbe valore triplo d'un altra' venduta cento. In queste circostanze il prezzo d'una mercanzia è unico e quasi invariabile, quindi confrontato successivamente coi prezzi delle altre può dare un' idea della loro differenza.

II.

Smith invece del danaro propone per misura universale de' prezzi di tutte le mercanzie il prezzo del travaglio.

» Des quantités égales de travail, *dice questo scrittore*, doivent né-
» cessairement, dans tous les tems et dans tous les lieux, être d'une va-
» leur égale pour celui qui travaille. Dans son état habituel de santé, de
» force et d'activité, et d'après le dégré ordinaire d'habileté ou de dexté-
» rité qu'il peut avoir, il faut toujours qu'il donne la même portion de
» son repos, de sa liberté, de son bonheur. Quelleque soit la quantité
» de denrées qu'il reçoive en recompense de son travail, le prix qu'il paie
» est toujours le même. Ce prix à la vérité, peut acheter tantôt une plus
» grande, tantôt une plus petite quantité de ces denrées; mais c'est la
» valeur de celles-ci qui varie, et non celle du travail qui les achete.
» En tout tems et en tous lieux, ce qui est difficile à obtenir, ou ce qui
» coûte beaucoup de travail à acquérir, est *cher;* et ce qu'on peut se
» procurer aisément ou avec peu de travail est à bon marché. Ainsi le
» travail ne variant jamais dans sa propre valeur, est la seule mesure
» réelle et definitive qui puisse servir dans tous les tems et dans tous les
» lieux à apprécier et à comparer la valeur de toutes les marchandises (1) «.

(1) *Richesses des nations*, *tom. I.er pag.* 65-66.

Anche questa idea non regge all' esame della ragione e dell' esperienza. Difatti

Dapprima è verissimo che l' idea primitiva del valore d' un oggetto nasce dalla quantità di fatica, che costa all' uomo per ottenerlo. Difatti il sacrifizio delle nostre forze della libertà de' comodi de' piaceri del tempo è una misura ideale che si presenta sempre confusamente al pensiero, allorchè valutiamo le cose. Ma, se questo sacrifizio è uguale per chi lo fa, da una parte non può essere rappresentato da segno numerico od in altro modo sensibile e con certa esattezza, dall' altra non è uguale per chi lo ricerca, giacchè con uguale impiego di forze e di tempo due operai d' abilità differente non eseguiscono due lavori uguali nè in quantità, nè in prezzo; e lo stesso operaio, allorchè l' abitudine gli scema la fatica, non ricerca minor mercede, se la sua opera è migliore

» Si le prix du travail du même homme pouvait être successive-
» ment appliqué en différens tems et différens lieux, à des valeurs diverses,
» Smith aurait complétement raison. Le temps et le lieu où l'on donneroit
» deux onces d'argent ou deux mesures de blé pour son travail, serait un
» temps et un lieu où le blé et l'argent seraient estimés moitié moins
» que si l'on n'en donnait qu'une mesure ou une once, mais ce n'est point
» cela. Le travail est une denrée dans laquelle il y a autant de variété,
» et peut-être plus que dans aucune autre (1) «.

Pria di provare queste proposizioni, osservo che da una parte Smith conviene che un elemento, il quale soggiacesse a variazioni, non potrebbe servire di misura (2), dall' altra, mentre egli propone il prezzo de' travagli come misura degli altri prezzi, adduce molti fatti, da cui risulta che quello del travaglio soggiace a tutte le alterazioni possibili (3).

---

(1) *Say, Traité d'économie politique, tom. I.er pag.* 355-356.

(2) » *De même qu'une mesure de quantité, telle qu'un pied naturel, une*
» *coudée ou une poignée, qui varie elle-même de grandeur dans chaque indi-*
» *vidu, ne sauroit jamais être une mesure exacte de la quantité des autres cho-*
» *ses, de même une marchandise qui varie elle-même à tout moment dans sa*
» *propre valeur, ne saurait être non plus une mesure exacte de la valeur des*
» *autres marchandises* «. *Tom. I.er pag.* 65.

(3) *Ecco le riflessioni di Lauderdale appoggiate ai testi di Smith.*

Les choses peuvent changer de valeur, dice Lauderdale, 1.° *à des époques prochaines, dans la même année, par exemple;* 2.° *à des époques éloignées;* 3.° *en des pays différens;* 4.° *en différentes parties du même pays.*

Voilà les quatre cas où tout peut subir des changemens de valeur; car,

en général, il n'est rien qui y soit sujet dans le même tems et dans le même lieu. Cependant le travail, dans l'opinion de notre savant auteur (Smith), qui l'appelle la seule chose invariable quant à sa valeur, le travail est non-seulement sujet à en changer dans les quatre circonstances ordinai..., mais encore il lui appartient exclusivement d'en changer en même tems et en même lieu.

1.° *On ne doutera pas qu'il ne change de valeur à différentes époques de la même année, si l'on fait cette remarque facile » que l'agriculture demande » plus d'ouvriers aux jours de la fenaison et de la moisson, que dans le reste » de l'année, et qu'alors aussi* leur salaire augmente *de prix. En tems de » guerre, lorsque quarante ou cinquante mille matelots, enlevés aux bâtimens » du commerce, passent sur les vaisseaux du roi, les hommes manquent à la » marine marchande, qui les recherche avec un empressement proportionné à » leur rareté; et leur salaire, qui est ordinairement de vingt-quatre à vingt-sept » schellings par mois, s'élève alors à deux et jusqu'à trois livres sterlings* (*) «.

2.° *Que le travail éprouve des changemens de même nature à des époques éloignées, c'est ce qui parait bien établi par les faits suivans: » La récompense »* réelle *du travail, ou la quantité* réelle *d'objets de nécessité et d'agrément » que l'ouvrier peut se procurer, a peut-être augmenté pendant le cours de ce » siècle dans une plus grande proportion que le* prix en argent *(**) «. Puis: » il est vrai que ce siècle a vu s'élever dans la Grande-Bretagne le prix pécu- » niaire du travail, mais c'est moins l'effet d'aucune diminution qu'ait éprouvée » la valeur de l'argent dans le marché d'Europe, que d'une augmentation de » demande pour le travail, opérée par la Grande-Brétagne même, et due à la » grande, disons mieux, à la presqu'universelle prospérité dont elle jouit «.*

3.° *Cette comparaison entre l'Angleterre et l'Amérique montre clairement la différence que l'éloignement des contrées met dans la valeur du travail: » Cer- » tainement il y a aujourd'hui en Angleterre beaucoup plus de richesse qu'en » aucune autre partie de l'Amérique Septentrionale, et néanmoins le prix de la » main-d'œuvre s'élève beaucoup plus haut dans ce dernier pays. Le moindre » ouvrier, dans la province de New-York, gagne par jour deux schellings et » six sous, monnaie du pays, équivalant à deux schellings d'Angleterre; le » charpentier de vaisseau, dix schellings et six sous, avec une pinte de rum » valant six sous sterlings; le charpentier de maison et le maçon en brique, » huit schellings et six sous sterlings; le garçon tailleur, cinq schellings, repré- » sentant à-peu-près deux schellings et dix sous sterlings. Tous ces* prix *sont » au-dessus des prix de Londres; et l'on dit que l'on est de même dans les » autres provinces des Etats-Unis. Par-tout les comestibles s'y vendent bien » moins cher qu'en Angleterre. Jamais on n'y connut de disette. Les plus mau- » vaises années, si elles fournissent moins pour l'exportation, donnent toujours » assez pour la subsistance des habitans. Or, si le* prix pécuniaire *du travail » monte ici plus haut que dans la mère-patrie, le* prix réel, *c'est-à-dire, la » faculté qu'il donne à l'ouvrier de se procurer et les choses nécessaires et les*

(*) *Richesse des nations, liv. I. chap. X.*
(**) *Ibid., liv. I. chap. VIII.*

» *choses agréables, doit, par une proportion encore plus forte, monter à un*
» *plus haut dégré* (*) «.

En outre : » *Le travail est si bien payé en Amérique, que de nombreux*
» *enfans, loin d'être un fardeau, sont pour leurs parens une source d'opulence*
» *et de prospérité. Avant qu'ils soient en âge de quitter la maison paternelle,*
» *le travail de chacun vaut cent livres sterlings par an, non compris la dépense.*
» *Une jeune veuve, mère de quatre ou cinq enfans, et placée dans un rang*
» *moyen ou dans les derniers, difficilement trouverait en Europe un second*
» *mari ; dans l'Amérique Septentrionale elle est vivement recherchée : on pré-*
» *tend à sa main comme à une espèce de fortune* (**) «.

4.° *Les faits suivans montrent quelles grandes variations de prix le travail subit dans diverses parties de la même contrée; et l'habile raisonnement qui les accompagne, fait voir pourquoi le travail doit y être plus constamment sujet que toute autre chose :* » *A Londres et dans ses environs on peut évaluer le prix*
» *commun du travail à dix-huit sous par jour. A quelques milles de là, il*
» *tombe à quatorze ou quinze sous. Le taux d'Edimbourg et du voisinage est*
» *de dix sous. Il n'est plus que de huit à quelques milles de distance, et c'est*
» *aussi le prix courant du travail, ordinaire dans la plus grande partie de la*
» *Basse Ecosse, où il varie beaucoup moins qu'en Angleterre. Cette différence*
» *de prix, qui ne paroit pas toujours suffire pour transporter un homme d'une*
» *paroisse à une autre, occasionnerait nécessairement un transport si considé-*
» *rable des marchandises les plus volumineuses, non-seulement de paroisse en*
» *paroisse, mais d'un boût a l'autre du royaume, mais presque d'un point de*
» *la terre jusqu'au point opposé, que cet différence s'effacerait promptement,*
» *et que tous ces prix se mettraient enfin de niveau. Après tous les reproches*
» *faits à la légèreté de l'homme et à son inconstance, on est forcé de conve-*
» *nir que de toutes les espèces de bagage, c'est encore le plus difficile à tran-*
» *sporter* (***) «.

Ainsi le travail est évidemment soumis à ces quatre causes de variation, qui affectent généralement le prix de toutes les marchandises. Mais ce n'est pas tout: ce prétendu type de toute valeur n'a pas même la propriété dont jouissent d'autres choses vénales, d'être dans un même tems et dans un même lieu une vraie mesure de la valeur. Pour s'en convaincre, on n'a qu'à lire ces passages:
» *Dans le même tems et dans le même lieu, le prix réel et le prix nominal*
» *de toutes les marchandises sont dans un rapport exact. Par exemple, plus*
» *au marché de Londres vous retirerez d'argent d'une marchandise, plus au*
» *même instant et au même lieu vous serez en état d'acheter, ou de comman-*
» *der de travail; moins vous en recevrez, moins vous pourrez acquérir. L'argent*
» *est donc pour toutes les marchandises la mesure exacte de leur valeur vénale,*
» *en un tems et en un lieu donnés* (****) ».

Cependant nous lisons plus loin. » *Il faut observer que nulle part on ne*

(*) *Richesses des nations*, liv. I. chap. VIII.
(**) *Ibid.*
(***) *Ibid.*
(****) *Ibid.*, liv. I. chap. V.

» *sauroit exactement apprécier la valeur du travail; car dans un même lieu on*
» *voit souvent le même travail obtenir des prix différens, non-seulement en rai-*
» *son de l'habileté des ouvriers, mais suivant aussi la générosité ou la dureté*
» *des maîtres* (*) «.

Or ces variations doivent s'entendre de la valeur réelle du travail et non de celle de l'argent, qui n'en est que l'expression; car l'argent formant, en même tems et en même lieu, une exacte mesure de la valeur vénale, ne peut, dans ces circonstances, perdre sa propre valeur.

Lauderdale, Recherches sur la nature et l'origine de la Richesse publique, *pag.* 15-22.

(*) *Richesses des nations, liv. I. chap. VIII.*

ELEMENTI DEL PREZZO.	FATTI DIMOSTRANTI CHE SINO s' ALZANO { SCEMANDO GLI ELEMENTI DELL' ESIBIZIONE / CRESCENDO QUELLI DELLA DIMANDA.

I. Elementi dell' esibizione.

Venditori.

1. Numero.

1. Secondo Young i guadagni degli inservienti ai poderi nell' Est dell' Inghilterra sono come segue:

Specie d' inservienti.	*Guadagni all' anno oltre il vitto.*
Primo domestico	lir. 9. sol. 7. d. 3
Secondo domestico	» 7. » 9. » –
Garzoni	» 3. » 4. » –
Donne inservianti alla fabbrica del formaggio	» 5. » 12. » –
Altre inservienti	» 3. » 6. » –.

In generale *ove è maggiore la difficoltà del travaglio, ivi essendo minore la concorrenza delle persone abili ad eseguirlo, maggiore debb' essere la mercede.*

2. Bisogno non suscettibile di dilazione.

2. Ne' paesi in cui è poca la vanità e grande l' inerzia, lo stimolo che spinge al travaglio, ristringendosi allo stimolo della necessità, debbono le mercedi essere più alte che altrove in parità di circostanze, giacchè ove l' uomo travaglia solo per non morir di fame, ricade continuamente nell' ozio, e per rispingerlo al travaglio è necessario tentarlo con mercede maggiore.

3. Affezione speciale.

3. Ne' comuni vicini, i cui abitanti sogliono caratterizzarsi con nomi di sprezzo e scendere quindi alle villanie, agli improperj e talvolta alle percosse, non è impossibile che i servigi resi dagli abitanti d' un comune a quelli d' un altro s' alzino a maggior prezzo dell' ordinario.

Travaglio agrario.

4. Quantità attuale o probabilmente futura.

4. La vangatura d' una pertica di terreno forte sarà pagata come 3, perchè in dato tempo non è possibile che poco lavoro. (Vedi il numero quattro nella pagina seguente).

5. Qualità corruttibile o decrescente verso zero.

5. Negli Stati-Uniti dell' America e nelle parti note sotto il nome di Massachusset, i domestici, che nelle città s' obbligano al servizio per una settimana, ricevono dalle due piastre alle due e mezzo; nelle campagne, in cui s' obbligano a mese, ricevono dalle 10 piastre alle 15; si paga cioè maggior onorario ove è minore la probabilità di restar privi del servizio.

II. Elementi della dimanda.

Compratori.

6. Numero.

6. Allorchè l' irregolarità delle stagioni rende simultanee le epoche di due raccolte, che sogliono essere successive o distanti, il prezzo delle mercedi s' accresce, perchè il numero delle persone che dimandano lavoro nel tempo stesso riesce come 10, mentre era solito ad essere come 5. Allorchè nella raccolta degli ulivi, dice Palmieri « trovasi impiegato gran numero di contadini, » quello che resta per li coltivi non basta alle ricerche, ond' essendo molto » più i compratori che i venditori dell' opera, questa deve necessariamente » crescere di prezzo ».

7. Bisogno non suscettibile di dilazione.

7. Anche nel caso che tutti i fondi fossero nelle mani d' un solo proprietario, la mercede de' giornalieri crescerebbe al tempo della messe e de' fieni, perchè la dilazione sarebbe feconda di danni. Secondo Young sono come segue in Inghilterra:

Ne' lavori agrarj	*I guadagni settimanali* — *nell' Est*	*nel Nord*	
	moneta sterl.	*degli uomini*	*delle donne*
All' epoca della messe	sol. 7. d. 5	sol. 10. d. 8	sol. 6. d. 3
de' fieni	» 4. » 9	» 9. » 5	» 4. » 4
Nel verno	» 3. » 3	» 6. » 3	» 3. » –

8. Affezione speciale.

8. La fama, forse vera in addietro, che gli agricoltori di tal paese siano più destri, più attivi degli altri, procura loro maggior mercede e più costanti eventualità di guadagno che agli altri.

Travaglio agrario.

9. Quantità attuale o probabilmente futura.

9. Dalla tabella posta al numero 9 della seguente pag. 65, risulta che le mercedi crescono a misura che s' accosta a Londra. « Vous voyez, *conchiude* » *Young*, combien est grande l'influence de la capitale sur le prix du tra» vail. La différence entre les extrémités n'est pas moins de 4 sh. 6 d. » c'est-à-dire près des trois-quarts du prix des mêmes travaux dans les con» trées les plus éloignées, *et l'on ne peut donner sur cela aucune raison* » (tom. I. pag. 216). La ragione di questa differenza è la maggior quantità di lavori dimandati.

A CERTO PUNTO I PREZZI DE' TRAVAGLI AGRARJ

S' ABBASSANO { CRESCENDO GLI ELEMENTI DELL' ESIBIZIONE / SCEMANDO QUELLI DELLA DIMANDA.

1. Nelle così dette stagioni morte le mercedi de' giornalieri sono più basse che nelle altre, perchè le molte braccia disoccupate si offrono da loro stesse ai lavori che scarseggiano; perciò vi sono alcuni lavori che conviene far eseguire nel verno non nella state, il che debbesi intendere in modo relativo, cioè avuto riguardo al luogo in cui i detti lavori debbono succedere, non essendo impossibile che in altri luoghi convenga eseguirli nella state piuttosto che nel verno.

Risulta da ciò che voler accrescere gli agricoltori senza accrescere il terreno o le occasioni di lavoro, è voler diminuire progressivamente le mercedi e avvicinare la massa della popolazione campestre alla disperazione.

2. Ne' tempi di carestia s'abbassano le mercedi. Nel 1740 la carestia avendo dominato nella Scozia, e la povera gente essendo ridotta all' ultima miseria, molti offrivano i loro servigi per un pezzo di pane, e non ritrovavano chi li volesse; uomini grandi e robusti accettarono con riconoscenza 4 soldi di Francia al giorno per loro salario.

3. Non è raro il caso che i paesani coltivino gratuitamente un campo che appartenga al parroco, ai morti, alla Beata Vergine, alla Chiesa. La mercede che sperano nell' altra vita, gli induce a rinunciare all' attuale.

4. La vangatura d' una pertica di terreno leggiero sarà pagata come 1, perchè in dato tempo è possibile molto lavoro. In generale, la mercede decresce in ragione del travaglio possibile in ugual tempo.

5. *Una* delle ragioni generali, per cui la mercede delle donne è minore di quella degli uomini, si rifonde nell' instabilità del lavoro che si può aspettare da esse. Di fatto gli incomodi personali e le faccende domestiche non permettono loro di ritrovarsi sul campo o al telaio costantemente e senza interruzione.

6. Ne' paesi in cui prevalgono i grandi poderi, i padroni essendo pochi a fronte de' giornalieri, si pagano le mercedi a più basso prezzo che ne' paesi in cui prevalgono i poderi piccoli. Secondo le osservazioni di Young nel Nord dell' Inghilterra, sono come segue:

	Ne' poderi paganti per affitto annuo	*I guadagni d' una famiglia di giornalieri all' anno*
Lire sterline	Da 50 a 100	lir. 54. sol. 7. d. 9
	Da 100 a 200	» 50 » 5. » 6
	Da 200 a 300	» 46. » 19. » 6
	Da 500	» 45. » 12. » 6.

7. I facchini che spaccano la legna, ricevono minor pagamento nella state che nel verno, perchè nella prima stagione è minimo il bisogno della loro opera, e massimo nella seconda.

La segatura de' legnami, benchè estremamente faticosa, eseguita nel Regno Lombardo-Veneto dai montanari del Tirolo, si ottiene a bassissimo prezzo, giacchè nissuna speciale ragione induce a farla eseguire nel verno, in cui altronde mancano altre occasioni di lavoro: non si può dire lo stesso d' altre operazioni che sebbene più facili vogliono essere fatte in tempi determinati.

8. La fama, forse falsa attualmente, che gli agricoltori di tal paese siano più inesperti, più poltroni degli altri, scema la loro mercede e le eventualità di guadagno.

9. A misura che si scosta da Londra, il prezzo delle mercedi decresce, perchè decresce la dimanda di lavori. Secondo le osservazioni di Young nel suo viaggio al Sud dell' Inghilterra, si è come segue:

Il valore de' travagli agrarj alla settimana			
A 20 miglia intorno di Londra	soldi 10. den. 9		Prezzi medj tra i diversi prezzi d' estate, inverno a primavera.
Da 20 a 60	» 7.	» 8	
Da 60 a 110	» 6.	» 4	
Da 110 a 170	» 6.	» 3	

III.

La terza opinione più generale assume per base di confronto ai prezzi delle merci il frumento, riguardandolo come valore meno alterabile degli altri nel corso de' secoli, per le seguenti ragioni:

1.° Il frumento serve ad un bisogno fisico di prima necessità, quindi è dimandato da tutti e costantemente da ognuno nelle principali nazioni d'Europa, dai primi tempi storici sino agli attuali (1);

2.° Si proporziona al travaglio impiegato a produrlo, compensandosi a vicenda i flagelli e i favori della natura in lungo spazio di tempo;

3.° I metodi di produzione e le spese sono presso a poco uguali in tutti i secoli (2);

4.° Crescendo o scemando questa derrata alimentatrice, fa crescere o scemare i consumatori (3).

---

(1) *Il vino e le carni, a cui si può in altro modo supplire, non sono sì strettamente uniti all' esistenza fisica dell' uomo come il frumento, e le loro variazioni non hanno rapporto colle variazioni della specie umana.*

(2) » *Les procédés des anciens, dans l'agriculture, valaient les nôtres à » beaucoup d'égards, et peut-être les surpassoient en quelques points. L'emploi » des capitaux étoit plus cher à la vérité; mais cette différence est peu sensi- » ble, en ce que les anciens propriétaires cultivoient beaucoup par eux-mêmes » et avec leurs capitaux; ces capitaux engagés dans des entreprises agricoles, » pouvoient réclamer des profits moindres que dans d'autres emplois, d'autant » plus que les anciens attachant plus d'honneur à l'exercice de l'industrie agri- » cole qu'à celui des deux autres, les capitaux, de même que les travaux, » devoient s'y porter avec plus de concurrence que vers les fabriques et le » commerce.*

» *Dans le moyen âge où tous les arts ont tant dégénéré, l'agriculture » s'est soutenue à un point de perfection qui n'est pas fort au-dessous de celui » où nous la voyons actuellement; la preuve en est dans la variété et la beauté » des fruits que nous mangeons. Il ne paroît pas qu'ils soient inférieurs à ceux » des anciens; il faut donc que l'art de la greffe et de la culture des arbres » fruitiers se soit conservé, sans dégénérer sensiblement, à travers les boule- » versemens et la barbarie dont nous sortons à peine. Or si cette culture dé- » licate s'est soutenue, on peut supposer que celle des grains n'est jamais tom- » bée fort au-dessous de ce que nous la voyons* «. *Say, Traité d'économie politique tom. I.er*

(3) *Mentre la scoperta d'una sola miniera potrebbe far decadere il prezzo del relativo metallo molto al di sotto del prezzo attuale, la coltivazione di tutta l'America non produrrebbe sensibile ribasso nel grano d'Europa; giacchè in questo caso l'America si popolerebbe di nuovi consumatori, nel tempo stesso che si coprisse di spiche.*

Da questi riflessi risulta che l' offerta restando in certa proporzione colla dimanda, e le risorse a livello del bisogno, certa costanza debbesi conservare nel valore della merce che lo soddisfa (1).

Ma siccome la quantità de' raccolti d' anno in anno soggiace a molte variazioni; siccome in alcuni tempi successero delle fami, e in altri i grani furono venduti a vil prezzo, quindi conviene valutar questi sopra il prezzo medio d' un secolo, ogni volta che si prendono per base d' un calcolo qualunque.

Questo metodo suppone che i prezzi risultino dai rapporti tra le offerte e le dimande, cioè dalle libere contese de' contraenti; quindi si scorge che potranno risultare prezzi erronei, benchè raccolti sopra grande spazio di tempo, ogni volta che le leggi annonarie introducano alterazione a favore de' compratori e a danno de' venditori, del che si parlerà altrove.

Se ora invece de' *tempi* consideriamo la distanza de' *luoghi*, vedremo crescere la difficoltà nella valutazione de' prezzi, giacchè l' alimento più generale, cioè quello la cui dimanda sta all' offerta in più costante rapporto, da un clima all' altro è diverso. In Europa l' alimento principale si è il frumento, in Asia il riso. Il valore d' una di queste derrate in Asia non è uguale al valore della stessa in Europa. Il prezzo del riso asiatico non ha neanche alcun rapporto col prezzo del frumento europeo. Il riso costa senza dubbio meno nelle Indie che tra di noi. Da una parte la sua coltivazione è meno dispendiosa, dall' altra è doppio il suo prodotto. Da

(1) *Con questa asserzione non intendo escludere alcune piccole alterazioni già successe e che possono succedere relativamente alla derrata che serve di principale alimento in Europa.* » *En France, en Angleterre et en Allemagne, la* » *substitution des pommes-de-terre au blé, dans la cuisine du pauvre, a réduit* » *considérablement, pour toute la saison de leur durée, les besoins du journalier. En Italie, la farine de blé de Turquie, et celle de châtaignes, qui* » *coûtent la moitié moins que celle de froment, excluent presqu'absolument* » *cette dernière de la nourriture de l'homme de travail, en sorte que lorsque* » *le prix du blé est le même en Angleterre qu'en Toscane, le salaire néces-* » *saire est presque de moitié moins fort dans ce dernier pays. Le comte de* » *Rumford en appliquant la chimie à l'art de la cuisine, et en augmentant les* » *pouvoirs nutritifs de chaque aliment, nous fait entrevoir qu'il existe un nou-* » *veau moyen de diminuer le salaire nécessaire, et de changer la proportion* » *entre la valeur du blé et celle du travail* «. *Simonde, De la richesse commerciale tom. I.er*

ciò risulta che l' alimento più usuale più comune riesce una norma imperfetta pel confronto de' prezzi in grandi distanze.

I metalli preziosi non presentano norma più esatta. Essi valgono senza dubbio meno nell' America Settentrionale ed alle Antille che in Europa, e incontrastabilmente molto di più in Asia. È questa una delle cause per cui al Bengala l'alimento d' un giornaliero non vale più di cinque centesimi (1), e in alcune province della Francia vale un franco (2). Quindi, allorchè un Indiano per una mercanzia qualunque dà una *roupie* (fr. 2. c. 50), il prezzo reale per esso equivale a 50 giornate di lavoro, per un Francese a due giornate e mezza. Ella è questa la ragione, per cui non v'ha alcuna merce che frutti tanto guadagno nel suo passaggio alle Indie quanto il danaro. Ciononostante considerando da una parte la grande comunicazione che esiste tra queste parti del globo, dall' altra la facilità di trasportare i metalli, s' induce a credere che essi siano la mercanzia, il cui prezzo subisce minori alterazioni, passando da un clima all' altro.

» Heureusement qu'il n'est pas nécessaire pour les opérations commer-
» ciales de comparer la valeur des marchandises et des métaux dans deux
» climats éloignés et qu'il suffit de connoître leur rapport avec les autres
» denrées dans chaque climat. Un négociant envoie à la Chine une demi-
» once d'argent : que lui importe que cette demi-once vaille plus ou moins
» qu'une once en Europe ? La seule chose que lui importe est de savoir
» qu'avec cet argent il pourra acheter à Canton une livre de thè d'une
» certaine qualité, qui, rapportée en Europe, se vendra deux onces d'ar-
» gent. D'après ces données sachant qu'il aura sur cet objet, quand l'opé-
» ration sera terminée, un gain d'une once et demi d'argent, il calcule si
» ce gain, après avoir couvert les frais et les risques de l'allée et du re-
» tour lui laisse un bénéfice suffisant. Il ne s'inquiete pas d'autre chose.

» S'il envoie des marchandises au lieu d'argent, il lui suffit de savoir
» le rapport entre la valeur de ces marchandises et celle de l'argent en
» Europe, c'est-à-dire ce qu'elles coûtent; le rapport entre leur valeur
» et celles des denrées Chinoises en Chine, c'est-à-dire ce qu'on obtien-
» dra en échange; et finalement le rapport entre ces dernières et l'argent
» en Europe ou ce qu'elles se vendront, quand elles seront arrivées. On

---

(1) *Turner, Voyage au Thibet et au Boutan, vol. I. chap. II.*
(2) *Simonde, De la richesse commerciale, tom. I.^er^.*

» voit qu'il n'est question là-dédans que de valeurs entre deux ou plusieurs
» objets, au même temps et au même lieu, dans chaque occasion (1) «.

IV.

Osservando che sì il prezzo del travaglio che quello del grano soggiacciono a variazioni, si è tentato di correggere l'uno coll'altro, e di queste quantità corrette far la base ai pagamenti de' livelli, acciò i valori annui riscossi fossero possibilmente uguali. Esporrò questa teoria colle parole del saggissimo Ricci, che il primo la propose all'Italia e l'applicò agli stabilimenti di Modena:

» *Ogni obblazione di canone livellario annuale, quantunque fatta in contanti, dee ritenersi ed esprimersi come fatta in perpetuo di tante staia di frumento di buona qualità, quante se ne potevano comprare in Modena col danaro dell' obblazione a prezzo medio corrente nel decennio civile immediatamente precedente al contratto.*

» *L' obblazione medesima dee ritenersi ed esprimersi come fatta in perpetuo di tante opere rustiche estive ordinarie, quante se ne potevano pagare col danaro dell' obblazione* dentro tre miglia del circuito della città *a prezzo medio dello stesso decennio.*

» *Il livellario paghera per canone perpetuo il prezzo del grano e delle opere. Questo sarà invariabile per tutto quel tempo che passerà da un' investitura all' altra, e variabile solo ad ogni rinnovazione d' investitura.*

» *Ogni investitura dovrà rinnovarsi di ventinove in ventinove anni; e in tale atto il danaro del canone dovrà essere stabilito di nuovo a quella qualità e quantità che sarà necessaria e alla compra del frumento e alla mercede delle opere, ad elezione del magistrato civico, a prezzo medio dell' ultimo decennio d' allora.*

» *Per prezzo medio s' intenderà la ventesima parte della somma de' prezzi dell' ultimo decennio d' allora, composta del prezzo maggiore e minore di ciascun anno.*

» *Nelle rinnovazioni d' investitura il fondo livellario non soggiacerà a veruna stima; ma solo il prezzo dovrà stabilirsi di nuovo uguale a quella somma di danaro che allora impiegata o in compre o a frutto, sarà abile a riprodurre annualmente il contante necessario alla compra del frumento o alla mercede delle opere; tutto ad elezione del civico magistrato.*

(1) *Say, Traité d'économie politique, tom. I.er*

» Ma queste massime domandano d'esser rischiarate con un esempio.
» Sia il prezzo mezzano del frumento dell'ultimo decennio di ventotto lire
» lo staio, sia quello dell' opera di due lire modenesi per ciascuna, ed
» abbiaci chi offra all' incanto di un podere cinquecento sessanta lire di
» canone livellario. Scrivesi nell' istrumento d' enfiteusi che venti staia di
» grano, ovvero dugento ottanta opere estive d' agricoltore sono regola-
» trici perpetue del canone, e si deduce in patto che l' enfiteuta paghi le
» cinquecento sessanta lire di canone fino al primo rinnovamento d' inve-
» stitura per prezzo delle opere e del grano, e che alla detta rinnovazione si
» ragguaglierà, ossia si accomoderà la somma del canone al prezzo medio
» delle dugento ottanta opere estive o delle venti staia di frumento, cor-
» rente nel decennio immediatamente precedente al tempo di ciascuna in-
» vestitura. Pongasi il prezzo medio del grano in fine alla prima investi-
» tura di trentadue lire lo staio, e sia il prezzo medio dell' opere di due
» lire e sei soldi modenesi. In tal caso il livellario dovrà seicento qua-
» ranta lire per canone ragguagliato sopra venti staia di frumento apprez-
» zato trentadue lire, e dovrà seicento quarantaquattro lire per canone
» ragguagliato sopra dugento ottanta opere estive stipendiate a due lire
» e sei soldi. Il magistrato civico in questa rinnovazione anteporrà il re-
» golatore, ossia il ragguaglio delle opere a quello del grano, e chiederà
» seicento quarantaquattro lire di canone per ventinove anni. Se al tempo
» di un' altra investitura avverrà che il frumento stia sopra le opere, al-
» lora il magistrato eleggerà per regolatore il frumento. Fingasi inoltre
» che negli anni della prima concession livellaria il frutto del danaro cor-
» rente fosse del quattro e mezzo. Potevasi allora il fondo livellario in ra-
» gion di questo frutto estimare per un valore di dodici mila quattrocento
» quarantaquattro lire, e non era d' uopo di quell' aumento, di cui si
» parlerà in seguito, poichè si suppone offerto nel calore dell' asta.
» Fingasi pure, che al tempo della rinnovazione sia il danaro fruttifero
» del quattro per cento: allora il fondo sarà da valutarsi in ragione di un
» cento per ogni quattro del canone, onde il prezzo del predio salirà a
» sedici mila e cento lire.

» Chi volesse a questo esempio aggiungere gli scioglimenti de' dubbj
» che possono sorgere a molti per la novità di simile argomento, il capi-
» tolo presente crescerebbe in un volume. Uno solo si vuole aggiungere
» per ispiegare a che giovi l' avere scelto, oltre il grano, l' *opera rustica*
» *estiva* regolatrice del canone. Qualunque natural produzione si prenda

» per norma di un prezzo, non può avere tanta stabilità nella quantità
» di riproduzione, che serbi la sua proporzione colle altre derrate dal
» tempo del contratto a quello delle lontane investiture; poichè i bisogni,
» le invenzioni e gli usi umani danno in ogni secolo diversa coltivazione
» alla terra, e inducono diversa proporzione tra' le produzioni della me-
» desima. Se i diretti padroni de' fondi enfiteutici potevano affidarsi ad
» alcun regolatore, sembrava che di tutti il più cauto esser dovesse il
» frumento. Pure egli è certo che da un mezzo secolo tra noi meno è ri-
» salito in proporzione il prezzo di questo grano, di quello degli altri ge-
» neri, conciossiachè la piantazione del grano turco non ha permesso che
» tanto se ne aumenti la consunzione e la riproduzione quanto era a
» sperarsi; onde nella progressione de' prezzi delle cose bisognevoli al-
» l' uomo, quella del frumento è stata più lenta e più tenue, e però il
» frumento preso per regolatore non avrebbe dato al livellante quell' au-
» mento che gli conviene a stare in pari delle prime sue forze. Se pertanto
» si è aggiunta alla quantità del grano l' opera rustica per regolatrice dei
» canoni, ciò non si è fatto per altro se non perchè il prezzo dell' opera
» segue congiuntamente quello di tutta insieme la vittuaglia, e soffre
» le minori possibili variazioni. Ella è, per così dire, l' epilogo di tutti
» i prezzi. Colui che presta l' opera rustica non vive già di solo pane,
» ma abbisogna di vino ed olio, e di carne, e di fuoco, e di vestito,
» e vive a pigione; onde l' opera è il compendio perpetuo del prezzo
» mezzano di tutti i generi, e di quel vitto e risparmio che gli conviene
» in ciascun secolo. Il termine *opera* comprende la forza e il lavoro di un
» uomo in un giorno; e quantunque gli agricoltori vivano e si nudriscano
» più e meno duramente e dispendiosamente in ciascun secolo, nondimeno
» la diversità non è soverchia, e il prezzo della fatica loro mostra di star
» sopra gli usi e le varietà che gli uomini possono introdurre nella colti-
» vazione. Con questo regolatore sembra che il prezzo de' canoni debba
» soffrire le minori possibili variazioni, poichè si paragona forza a forza
» e bisogno a bisogno di ciascun secolo.

» Qui ognun può vedere quanto sia ingannata e fatale ai pubblici pa-
» trimonj la massima che fu introdotta e l' opinione che regna tuttora,
» che il *ragguaglio dello zecchino gigliato a lire trenta* abbia riparato ai
» danni del tempo. Perocchè, a chi ben comprende, non indusse quella
» massima che un patto di proporzione tra metallo e metallo, ossia
» tra il rame misto d' argento e l' oro, e però si domandò un patto inu-

» tile, poichè di pura sorte, il cui esito diuturno favorevole o sfavorevole
» dipende dalla maggiore o minore invenzione dell' uno sopra all' altro me-
» tallo, e non ripara al bisogno di acquistare l' istessa derrata. Con que-
» sta massima di ragguaglio si volle ovviare al caso, in cui un tempo lo
» zecchino per istraordinaria battuta d' inferiore moneta salì fino a qua-
» rantadue lire, ma intanto non si calcolò altro che un avvenimento fuori
» del numero de' probabili; si suppose che una replezione momentanea
» potesse sostenersi lungo tempo; si credè che il Sovrano avesse colla sua
» zecca ad impoverire consigliatamente i proprj Stati, e che fosse in po-
» tere di lui variare la proporzion tra i metalli. Mentre dunque la massi-
» ma della perpetua uguaglianza doveva ragguagliare il rappresentante al
» rappresentato, ragguagliò due rappresentanti, ed istituì un giuoco di
» fortuna, dove bisognava una proporzione d'indennità. Cresce intanto la
» massa di tutti i metalli sensibilmente, i prezzi rialzano, il canone rap-
» presenta sempre meno, quegli che il pagava col prezzo di venti moggia
» di grano lo paga col prezzo di dieci; ma la proporzione tra' due me-
» talli rimane la stessa o quasi la stessa, perchè quel metallo che più ab-
» bonda più passa dallo *stato di moneta* allo *stato mobilare*, e l'alterazione
» fra i medesimi non può esser molto sensibile. Che se avvenga che la
» proporzion loro abbia a variare, e che lo zecchino per qualsiasi cagione
» avesse a salire a quaranta lire, ciò nondimeno quando il livellario abbia
» pagato lo stesso zecchino effettivo in ragione di trenta lire, o l' equiva-
» lente contante d' oro o d' argento equiponderato al regolatore, pare che
» nulla più debba essergli domandato. Rimanendo però sostanzialmente il
» contratto nello stato di prima, perchè non si aumenta la massa del me-
» tallo del canone, non è riparato coll' inutile regolatore ai danni del tem-
» po. Che se poi lo zecchino s' avesse a partire soltanto ossia da apprez-
» zare in venti lire, il livellario dovrà pagare o le trenta lire del tempo
» del contratto o altro metallo corrispondente al prezzo dello zecchino re-
» golatore, e il contratto rimarrà sostanzialmente lo stesso. Ciò però sia
» detto solo per opinion singolare, e non mai per norma di ciò che sarà
» a fare per le passate contrattazioni ne' tempi delle diverse frazioni, cui
» soggiacerà lo zecchino. Noi conchiuderemo che i Modenesi fino per la
» stipulazione furono spesso simili a quel paziente popolo, di cui dice
» Tacito che spesso ebbe a patire cotali *lungherie del dire e convenzioni vane,*
» che non dicevano e non assicuravano nulla (1) «.

(1) *Riforma degl' Istituti pii ... pag.* 285-294.

Alle idee di questo saggissimo scrittore aggiungerò due soli riflessi:

1.° Per quale motivo prescrive egli che il valore della giornata estiva, base a tutti i livelli, debba essere assunto nel circondario di tre miglia intorno a Modena, mentre da una parte si devono supporre de' livelli fuori di quel circondario, dall' altra il valore della giornata deve decrescere, scostandosi dalla capitale? (Vedi pag. 65).

Non sarebbe egli miglior consiglio desumere il valor della giornata dal luogo, in cui esiste il livello?

Nel primo circondario le variazioni delle mercedi debbono essere maggiori, perchè più variabili le dimande provenienti dalla capitale. Nel secondo le variazioni debbono essere minori, perchè più regolari le dimande di lavori e le esibizioni.

2.° Invece del valore delle opere *estive*, non converrebbe dippiù preferire il valor medio delle mercedi annuali? Chi ignora che le mercedi sono diverse nella stessa state secondo la diversità de' lavori? La zappatura del formentone si paga forse tanto quanto la falciatura de' fieni?

V.

Galliani finalmente propone per misura de' valori l' uomo stesso, *perchè, dopo gli elementi, non v' ha cosa più necessaria all' uomo dell' uomo, e dal loro numero dipende il prezzo di tutto. Egli è ben vero che v' ha distanza infinita tra uomo e uomo, ma se si giunge col calcolo a ritrovare il termine medio del valor d' un uomo, questo valore sarà misura di tutti i valori, perchè l' uomo è e sarà sempre lo stesso in tutti i paesi.* — Al che rispondo:

1.° Un uomo che non produce qualche utilità, è un essere, il cui valore è uguale a zero. Ora non si produce qualche utilità senza travaglio; quindi o l' idea di Galliani è insignificante, o si riduce a porre per base de' prezzi il prezzo del travaglio, del che s' è già parlato.

2.° È falso che dal numero degli uomini dipenda il prezzo di tutto. Può crescere o decrescere il numero degli uomini, senza che succeda alterazione ne' prezzi, purchè non succeda alterazione negli elementi dell' esibizione o della dimanda. (Vedi le pagine 30, 31, 35).

DENOMINAZIONI DE' PREZZI.	SPIEGAZIONE.
Prezzo reale.	Il sacrifizio che si fa dal consumatore per procurarsi la cosa di cui manca. I travagli più o meno penosi, cui è condannata la maggior parte della popolazione, presentano la prima e più sensibile idea del prezzo reale a che ella compra la sussistenza. Allontanandosi dai travagli materiali e passando per gli intellettuali, il sagrifizio sembra minore agli occhi del volgo, che non vede la fatica dello spirito e tutte le agitazioni e le inquietudini che l' accompagnano. Il sacrifizio è realmente minimo nelle persone che dotate di superfluo vivono senza travaglio, ed in un ozio detto beato da quelli che non conoscono la noia che lo corrode.
Nominale.	Il numero e peso delle monete correnti, ossia la quantità di danaro che si sborsa nella compra d' una merce, o d' un servizio. Per esempio dicendo che il frumento si paga 50 lire di Milano al moggio, ed il servigio d' un domestico 40 soldi al giorno, si indica il loro prezzo nominale detto anche numerico.
Giusto.	Quello, per cui il compratore può divenir venditore e il venditor compratore senza discapito, o guadagno sensibile. Alterano questo prezzo gli errori e le frodi, da cui risulta lesione grande, enorme, enormissima all' uno o all' altro de' contraenti. Le leggi volendo da una parte mantenere la sicurezza ne' contratti, dall' altra non volendo proteggere la frode o l' errore, determinano i gradi di lesione che autorizzano la rottura, e ne garantiscono il diritto all' uno o all' altro de' contraenti o ad entrambi.
Comune.	Fondato sopra bisogno da tutti sentito e da ognuno costantemente egli è quello che si paga sulla piazza. Abusivamente si parla anche del prezzo comune delle cose rare, ed è quello che siffatte cose ottengono presso i rispettivi amatori. Egli è alquanto arbitrario, cioè poco conosciuto e non suscettibile che di pochi concorrenti. Il prezzo di queste cose sembra meglio collocato tra i prezzi d' affezione, de' quali più a basso.
Venale.	Prezzo d' asta o d' incanto, il quale può essere maggiore del comune e del giusto, se viene esagerato dall' ardore de' concorrenti, e può essere minore, se è tolta la concorrenza dalla collusione, od altre cause. Quindi il prezzo comune, *non il prezzo d' asta, può servire a decidere i casi di prezzi dubbj e controversi.*
Legale.	Determinato dalla pubblica autorità sì per impedire che i venditori abusino dell' ignoranza e del bisogno de' compratori, sì per dare ai tribunali una norma ne' casi di prezzi non precisati e contenziosi. Il prezzo legale è per lo più discorde dal prezzo comune, detto *abusivo*, allorchè si tratta di monete. — Se il Governo debba determinare i prezzi d' alcune merci, o servigi, è una quistione che verrà sciolta nella quarta parte.
Di monopolio.	Risultante dalla vendita o compra esclusiva fatta da un solo uomo, o da una sola compagnia. La stessa denominazione s' applica però estensivamente a tutti i casi, in cui una o più cause qualunque ristringono la concorrenza de' venditori o compratori.

QUINTO

DIVERSE SPECIE DI PREZZI.

DENOMINAZIONI DE' PREZZI.	SPIEGAZIONE.
Prezzo necessario.	Basso al punto che, se divenisse minore, vi sarebbe perdita nella produzione della cosa venduta. Così i prodotti della pesca e della caccia ove queste son libere, non possono essere venduti ad un prezzo minore di quanto è necessario per fare sussistere il pescatore e il cacciatore; si dica lo stesso di qualunque altro lavoro o servigio.
Intrinseco.	Quello che comprende in sè, oltre il prezzo necessario, una retribuzione pagata al proprietario del terreno a compenso dell' opera della natura nella produzione della materia prima. Il prezzo intrinseco d'una manifattura è composto del prezzo necessario e del profitto dell' intraprenditore che la dirige o la mette in contatto del consumatore, il tutto calcolato al prezzo comune in tempo e luogo dato. Volgarmente s' intende per prezzo intrinseco il prezzo della materia, e per estrinseco quello della manifattura, distinzione più apparente che reale, perchè anco il prezzo della manifattura è determinato dalle stesse considerazioni, che determinano il prezzo della materia prima.
Accidentale.	L' intrinseco unito all' aumento prodotto da una imposta. Questo prezzo comprende, oltre il capitale sborsato per l' imposta, il profitto che con esso sarebbesi ottenuto da chi lo sborsò.
D' affezione.	Quello che è fondato sopra d' un sentimento, che agisce sopra pochi ed incostantemente. Questo sentimento, a misura che da un individuo s' estende ad una parte considerabile d' una nazione, dà luogo a prezzi più fissi. È stato detto che se il piccolo lago di Caprahow nel distretto di Boom in Affrica, sparso di bellezze naturali, fosse in Inghilterra, il proprietario non lo cederebbe per 10,000 lire sterline; in Affrica non trova un compratore.
Relativo.	Se si riferisce alla *persona* del compratore, indica la gravezza o leggerezza del sacrifizio a fronte del potere pecuniario e del bisogno; se alle *merci*, indica la quantità rispettiva che delle une si danno in cambio delle altre.
Medio,	Più basso del massimo e più alto del minimo, costituisce il limite al di sopra, e al di sotto del quale si regolano le altercazioni de' concorrenti. Supponendo che i diversi prezzi della stessa specie di mercanzia, per esempio del frumento, siano A, B, C, si crede comunemente che il *prezzo medio sia uguale* ad $\frac{A+B+C}{3}$, cioè uguale *alla somma de' prezzi divisa pel loro numero.* Egli è questo un errore palpabile, giacchè si omettono nel calcolo le quantità contrattate. Perciò siano le quantità contrattate D, E, F, i prezzi rispettivi . . A, B, C, il prezzo medio sarà $\frac{AD+BE+FC}{A+B+C}$.

SEZIONE SECONDA

MEZZI PER FACILITARE LA DISTRIBUZIONE DELLE COSE.

CAPO PRIMO

METALLI MONETATI.

ARTICOLO PRIMO

CENNO STORICO SULLA QUANTITÀ E VICENDE DE' METALLI MONETATI.

Gli antichi storici, che in mezzo ai loro ricordi di critica, lasciano trapelare l'amore del meraviglioso, ci mostrano l'oro e l'argento in tanta copia che i nostri tempi a fronte de' loro ci sembrano estremameute meschini.

I racconti d'Erodoto, di Plutarco, d'Ateneo ripetuti religiosamente dai più gravi scrittori moderni, ritrovano fede ne' giovani, che li leggono quando il loro spirito è sprovvisto di critica, e il loro animo avido di sensazioni gagliarde.

L'inclinazione poi ad esagerare le cose passate è un difetto della nostra immaginazione, la quale si compiace ad ingrandire tutto ciò che distintamente non conosce.

A queste fonti d'errori s'unisce la fallacia delle parole che negli antichi scrittori ora significano pesi ed ora monete; gli errori de' copisti e traduttori che tante volte alle altrui idee sostituirono le proprie; le diverse spiegazioni che alle antiche unità nominali furono date dagli scrittori moderni; l'abitudine del nostro animo di supporre somiglianza totale, là ove compariscono alcuni tratti simili, per cui facilmente ad una nazione appena uscita dallo stato selvaggio, talvolta applichiamo tacitamente tutte le idee d'uno Stato incivilito.

Quindi non è meraviglia, se dopo avere scorsi centinaia di volumi sul valore delle monete Greche e Romane, altro sentimento non resta che il dispiacere d'aver perduto il proprio tempo leggendoli, giacchè tanta fatica non giunge a sgombrare la nube d'incertezza che siffatti argomenti ravvolge.

Per dare un cenno delle suddette esagerazioni addurrò alcuni fatti:

1.° Il buon Rollin ci dice che Arpalo Governatore di Babilonia vo-

lendo corrompere Dèmostene, gli presentò una bella tazza d'oro, invitandolo a pesarla colla mano, onde conoscerne il valore; che Demostene, il quale la ritrovò alquanto grave, avendo chiesto quanto pesava, gli fu risposto: venti talenti d'oro. Ma lo storico discreto non valutando questi talenti che in argento, ne porta il prezzo a 120m. franchi moneta attuale. Questa spiegazione ci dà una tazza pesante un quintale d'oro, quindi atta a comparire sulla mensa dell' eroe di Rabelais.

2.° La tazza di Semiramide, apparentemente pe' riguardi dovuti alla debolezza del suo sesso, non pesa che quindici talenti, cioè settantacinque libbre.

3.° I deputati d'un piccolo Re di Cibirra offrono ad un Console Romano una corona d'oro dello stesso peso.

4.° Questo è nulla, se si confronta coll' enorme massa d'oro e d'argento che Sardanapalo fece gettare sul suo rogo. Oltre cento cinquanta letti e cento cinquanta tavole tutte d'oro massiccio, egli vi fece versare mille miriadi di talenti d'oro, e dieci mila miriadi di talenti d'argento, il che valutando l'oro sul rapporto di 1 a 12, dà 220 milioni di talenti d'argento, ossia calcolando con minimi valori, 1,320 miliardi di franchi, cioè una massa almeno venti volte superiore alla massa de' metalli preziosi che sia giammai comparsa sulla superficie del globo.

A fianco di queste esagerazioni si trova una serie di fatti quasi interamente contrarj:

1.° La massa totale de' popoli inciviliti era ne' tempi antichi molto minore delle masse attuali, il che è quasi certo indizio di molto minore quantità di metalli preziosi.

2.° La legge Licinia comparsa nell' anno di Roma 650, e che aveva per oggetto di ristringere il lusso delle mense, fissò a 30 assi per testa la spesa d'un pranzo di cerimonia. Ora quand' anche si contassero questi 30 assi per 3 denari d'argento, equivalerebbero ad un franco e 25 centesimi: ma allora il denaro valeva 16 assi, così quella spesa è minore di 65 centesimi per testa. Ciononostante questa legge è più di 60 anni posteriore alla disfatta d'Antioco e a quella di Persio, due eventi che si crede generalmente abbiano introdotta nella Repubblica grande abbondanza di metalli preziosi.

3.° Varj tratti storici dimostrano che i vasi d'argento erano poco comuni a Roma. È noto che i deputati di Cartagine avendo riconosciuto che nelle differenti case de' Senatori ove venivano invitati a pranzo, era sempre

la stessa argenteria che compariva sulle mense, ne fecero oggetto di palese scherzo.

4.° La storia ci dice che i Consoli, per alimentare la fabbrica delle monete, furono più d'una volta ridotti a spogliare i tempj, o ad unire l'oro e l'argento con rame o ferro in proporzioni fortissime.

5.° I due più pesanti pezzi di metallo prezioso che dai secoli antichi siano giunti sino a noi, sembrano gli scudi votivi trovati l'uno nel Rodano nel 1656, l'altro nella terra del *Passage* nel 1714, deposti entrambi nel gabinetto del Re di Francia. Ciascuno di questi pezzi non oltrepassa in peso 42 marchi parigini. Eppure il primo era un regalo offerto ad un vincitore di Cartagine, città la più ricca in miniere.

6.° Se fosse vero ciò che racconta Polibio (1), cioè che lo scotto in tutti gli alberghi delle grandi città d'Italia non superava mezzo asse, il che è meno di 2 centesimi; se si potesse prestar fede a Plinio (2), allorchè dice che un regolamento de' Censori vietò nel 675 di vendere il vino greco più di 8 assi o mezzo denaro all'anfora, il che equivalerebbe a 2 centesimi per una pinta di Parigi, se dissi fossero veri questi racconti certamente esagerati, risulterebbe quanto era alto il prezzo de' metalli, quindi quanto era scarsa la loro quantità; giacchè la storia non presenta motivo ragionevole per avvilir quello delle derrate.

7.° L'irruzione de' barbari, la distruzione del Romano Impero, i lunghi disordini che ne seguirono, poterono far sparire molti metalli preziosi, ma questa scomparsa non fu che momentanea; essi furono nascosti, ma non distrutti, e quando i Governi ricominciarono ad organizzarsi, l'oro e l'argento dovettero ricomparire. Questi metalli tra tutte le ricchezze mobili sono la meno distruttibile, quella che corre minori pericoli in mezzo ai saccheggi e furori della guerra, quella che i popoli barbari hanno ricercata con maggiore avidità, quella finalmente che il loro furore non tentò d'annientare. Ora, che i metalli preziosi fossero scarsi ne' tempi di mezzo, si può dedurre dalle molte corone degli antichi Sovrani dissotterrate ne' tempi moderni, corone che sono di solo rame indorato nel quale stavano incassate pietre preziose.

8.° A norma de' principj esposti nell'antecedente sezione si può giu-

(1) *Lib. II. cap.* 15.
(2) *Lib. XIV. cap.* 14.

dicare della quantità e del valore de' metalli, dal prezzo nominale che sborsavasi pel più ordinario alimento del popolo. Ora,

» Au tems de Solon, le blé en Attique était à une drachme le mé-
» dimne (1). Cette mesure, pesant environ soixante et onze livres de notre
» poids de marc, nous donnerait 3 fr. 15 cent. pour sétier de Paris....

» Dans les derniers tems de la République Romaine, le *modius* de blé,
» pesant vingt-quatre livres romaines, ou quinze livres $^1/_4$ de notre poids
» de marc, se vendait communément de 3 à 4 sesterces (2); ce qui don-
» ne pour notre sétier du poids de deux cent quarante livres un prix de
» 4 a 5 fr. Après l'incendie de Rome, Néron fixa ce *modius* à 3 sester-
» ces (3), et ce prix, qui étoit autrefois le prix ordinaire, parut alors
» extrêmement modéré. A ce compte notre sétier serait revenu à moins
» de 4 fr.: mais l'édit de Néron avoit pour objet de plaire au peuple;
» ainsi on peut croire que ce prix, laissé à sa liberté naturelle, seroit
» monté à la même hauteur qu'au siècle précédent....

» Sous Valentinien III en l'an 446 de nôtre ere vulgaire, le sou d'or,
» du poids de 84 grains, valant environ 14 francs, est réputé devoir ache-
» ter quarante modius de froment, qui répondent à deux sétiers cinq
» huitièmes: ce qui porte le sétier au prix de 5 francs, 30 centimes.

» Cependant, à mesure que la civilisation vint à s'étendre sur une
» plus grande surface, ou que les métaux précieux vinrent à se consom-
» mer dans une proportion plus forte que la provision annuelle fournie
» par les mines alors en exploitation, la rareté de l'argent et par con-
» séquent sa valeur dûrent augmenter insensiblement de quelque chose.
» Aussi semble-t-il que, depuis cette époque jusqu'à la découverte des
» mines de l'Amérique, le prix naturel et ordinaire de la même mesure de
» blé a baissé d'environ un cinquième, ou de 1 franc à-peu-près.

» Sous Charle Magne, le muid de froment fut réglé, année commune,
» au prix de 4 déniers (4), et comme, par le même capitulaire, les vingt-
» quatre livres de pain furent taxés à un dénier, il est vraisemblable que
» ce muid répondait à quatre-vingt de nos livres, ou à un tiers de notre
» sétier, parce que cette quantité de blé devait rendre environ cent livres

(1) *Plutarco*, *Vita di Solone.*
(2) *Cic. contro Verre.*
(3) *Tacito*, *An. lib. XV.*
(4) *Réglement fait au concile de Francfort en* 794. (*Voyez Baluz. capitul., tom. I.er, pag.* 263).

» de pain bis, tel qu'on le consommait alors, selon toute apparence. Or
» le dénier de Charle Magne contenait 28 grains 4/5 d'argent au titre
» de 11 den. 1/2 de fin, comme on en peut juger par ceux que nous
» avons conservés, et comme il resulte d'ailleurs de la division de la li-
» vre de 12 onces, poids de marc, en 240 déniers, telle qu'elle fut
» établie par cet empereur. Ce dénier répondait donc à environ 35 centi-
» mes, et notre sétier actuel, qui auroit coûté 12 de ces déniers ou 1
» sou charlovingien, se seroit vendu 4 francs 20 centimes.

» D'après la table du prix de grains, inserée *tome II. page* 143
» (dell' opera di Smith), on voit que le prix moyen du sétier, calculés
» sur cinquante prix annuels, dans un espace de près de soixante-seize
» années consécutives (de 1444 à 1520), monte à 4 fr., 25 cent., ce
» qui ne s'éloigne que de 5 centimes du prix de Charle Magne.

» Passée cette année 1520, le prix s'élève avec une grande rapidité,
» parce que dès-lors les trésors de l'Amérique commençaient à se verser
» en Europe, et y rabaissaient très-sensiblement la valeur de l'argent. Au
» bout d'une très-courte période, le sétier monte à un prix trois et quatre
» fois au dessus de celui que lui donnent constamment les témoignages de
» l'histoire depuis qu'on a pu les recueillir, c'est-à-dire, en remontant
» jusqu'à environ 2000 ans (1) «.

Dagli antecedenti fatti risulta che la medesima quantità di grano contenuto in uno staio di Parigi, capace d' alimentare un uomo per un terzo dell' anno, valse d' argento fino

Pria della scoperta d' America grammi 18 a 22,
Dopo la scoperta dell' America » 90.

La ragione s' unisce ai fatti storici per dimostrare che l' eccedente quantità di metalli supposta ne' tempi antichi, è una chimera. Difatti

In tutti i tempi gli uomini collocati nelle stesse circostanze sogliono giudicare ed agire nel modo stesso;

In tutti i tempi il valore de' metalli dovette ritrovare l' ultimo limite nella quantità del travaglio necessario per estrarlo dalla miniera e modellarlo al punto da ridurlo a mercanzia;

È impossibile che i metalli siano esistiti in tale abbondanza da farne

(1) *Garnier, nelle sue istruttive note all' Opera di Smith sulle ricchezze delle nazioni.*

scendere il valore sotto l'accennato limite, giacchè l'abbassamento graduale del valore ne avrebbe arrestato lo scavo (1).

Il travaglio necessario è determinato dallo stato delle cognizioni e dalla quantità dell' alimento necessario all' operaio che lo produce ed alla sua famiglia.

A misura che si sono accresciute le cognizioni relative alle miniere, e che si è aumentata l' energia ne' mezzi del travaglio, lo scavo e la raffinazione de' metalli dovette essere più economica, ed i prodotti più abbondanti.

Ora e l' energia ne' mezzi del travaglio, e la somma delle cognizioni crescono colla civilizzazione.

Quindi supponendo lo stesso grado di fecondità nelle miniere, il prezzo del metallo raffinato e monetato doveva essere tanto più alto ne' tempi antichi a fronte de' moderni, quanto più laborioso riusciva lo scavo e più rozza la raffinazione, per lo stesso motivo per cui, in parità di circostanze, è maggiore il prezzo delle mercanzie, quanto è più lunga e disastrosa la strada per cui passano e giungono al centro del consumo.

I fatti e la ragione ci consigliano dunque a distinguere ne' racconti storici le cose credibili da quelle che oltrepassano ogni limite di verosimiglianza: » On peut admettre par exemple, *dice Garnier* (2), que la somme votée par les villes de la Grèce pour fournir aux dépenses de la » réedification du temple de Delphes aura monté à 1800 mille francs (3). » Mais on n'accordera pas que l'on ait dépensé 72 millions de francs aux » funérailles d'Ephéstion (4), parce qu'il n'y a plus aucune proportion » entre ces deux sommes. Qu'un poisson rare et recherché, d'une grosseur

---

(1) » *Après la découverte des mines du Pérou, les mines d'argent d'Europe furent pour la plûpart abandonnées. La valeur de l'argent fut tellement réduite, que le produit de ces dernières ne pouvait plus suffire à payer les frais de leur exploitation, ou remplacer, avec un profit, les dépenses de nourriture, vêtement, logement et autres choses nécessaires qui étaient consommées pendant cette opération. La même chose arriva à l'égard des mines de Cuba et de Saint-Dominique, et même à l'égard des anciennes mines du Pérou, après la découverte de celles du Potosi* «. *Smith l.* 353.

(2) *Nelle citate note all' opera di Smith.*

(3) *Rollin*, Histoire ancienne liv. X. chap. 3, *les sommes évaluées en monnaies françaises le sont sur le pied de* 27 *l. le marc, au lieu de* 54 *l., son taux actuel.*

(4) *Rollin*, *Histoire ancienne, liv. XV.* § 18.

» monstrueuse; offert en présent à l'Empereur Tibère; et envoyé par
» celui-ci au marché pour y être vendu, ait été, par l'effet de la concur-
» rence des deux plus riches gourmands de la capitale du monde, porté
» jusqu'à 5000 sesterces, qui font environ 18 louis (1), il n'y a rien de
» surprenant; mais qu'Apicius ait dépensé, pour sa table, 100 millions
» de sesterces (près de 9 millions de francs), et que, réduit au dixième
» de cette somme, il se soit donné la mort, se regardant comme con-
» damné à la faim (2); que les petits soupers de Lucullus, au sallon
» d'Apollon, coûtassent communément 40 mille francs (3); que les moin-
» dres repas de Vitellius aient été au double de cette somme (4); que
» Caligula ait mangé, dans un seul dîner, 10 millions de sesterces, qui
» répondraient à 875 mille francs (5); qu'un seul plat d'oiseaux, sur la
» table du comédien Ésope, ait coûté plus de 50 mille francs (6); ce sont
» autant de reveries dont il faut chercher l'origine dans l'inattention et
» l'ignorance des copistes, mais surtout dans cette crédulité puérile qui
» se repaît avec avidité des faits les plus exagérés et les moins vraisem-
» blables «.

La soprabbondanza di metalli regalata gratuitamente agli antichi potrebbe forse in parte realizzarsi ne' tempi futuri, se si scoprissero nuove e più copiose miniere. » Nè per quanto siasi cercata la vasta rotondità della
» terra, dice Ricci, e scavernate si sieno le lunghe catene delle Corde-
« liere, e diroccati i massi pendenti del Perù, e cercate le viscere dei
» monti Messicani, della Florida, di Terra-Ferma, e tentati i dirupi di là
» e di qua del Gange, non è da dire che l' oro e l' argento perciò siano
» disotterrati e venuti nel vasto giro del commercio. Sappiamo che l' O-
» riente per timore della tirannide ne tiene celata grandissima copia, la
» quale (come la ragione potrà forse coll' armi penetrare a quelle contra-
» de) verrà poco a poco dissepolta da quelle passioni che traggono e
» spargono il contante in Europa. Abbiamo dalla Geografia e dalle osser-
» vazioni d' insigni uomini, che vastissime solitudini dell' America sono fino

(1) *Crevier*, *Histoire des Empereurs*, *liv. V.* § 4.
(2) *Valère Maxime*, *liv.* 9.
(3) *Plutarque*, *vie de Lucullus.*
(4) *Suétone*, *chap.* 13.
(5) *Sénèque*, *de Consolatione.*
(6) *Pline*, *liv.* 10, *chap.* 51 *et liv.* 35, *chap.* 12. — *Tertullien*, *de Pallio*, *chap.* 5.

» ad ora inospite e non cercate; che il più ampio e fertile continente d'Af-
» frica è anche per la maggior parte inaccesso, e mostra sui lidi alle foci
» dei fiumi terre e arene lucenti, presentissimi indizj di metalli. Sappiamo
» che gli Affricani sulle coste della Guinea recano i ciottoli argentati e la
» polve e le glebe dell' oro, e che restano ovunque a fare immense sco-
» perte di terre vastissime, delle quali infaticabili viaggiatori o videro ap-
» pena, o sol toccarono i lidi. Quindi è forza dire che le istesse passioni,
» che ora disperdono gli uomini sulla terra, li cacceranno ancora per al-
» cun tempo a pertugiare altri monti, a dirupare altre pendici, a tentare
» altri pelaghi, e non può credersi da uomo di sana mente che tutto il
» gran movimento del lusso e delle passioni abbia a soffrir violenta colli-
» sione, nè che l' uomo abbia involato i tesori alla terra, nè che la na-
» tura sia stanca di riprodurli. Non può finalmente dubitarsi che ne' paesi
» i quali hanno libero e ampio il dominio e il commercio sulle spiaggie
» e sulle cave più doviziose, l'oro non sia troppo inferiore di pregio che
» non è tra noi, segno della crescente quantità del metallo; di modo che
» l' usura del contante presso le ricche nazioni è doppiamente minore
» dell' usura Italiana. Con questi fatti, di cui abbiamo una folla di vivi e
» presenti testimonj, non è da porre in dubbio da uomini ragionevoli che
» il prezzo delle derrate non abbia ancora tra noi a procedere per assai
» tempo coll' aumentar de' metalli e col prosperar delle arti (1) «.

Osserverò finalmente che le rivoluzioni degli Stati fanno talvolta rifluire nel commercio quantità considerabile di metalli preziosi. Durante la metà dello scorso secolo i cambiamenti politici della Polonia, America Settentrionale, Olanda, Francia, cagionarono frequenti emigrazioni e rovesci di fortune particolari. Ora il primo oggetto, di cui si dispone, allorchè la brama d' emigrare e la diminuzione delle fortune costringono a realizzare de' capitali morti, sono i vasi e le altre mobiglie d' oro e d' argento. La rivoluzione francese avendo dippiù fatti entrare nella circolazione i metalli preziosi che erano deposti ne' tempj, ha da sè sola contribuito quanto le rivoluzioni degli altri paesi a produrre abbondanza di metalli nel commercio.

---

(1) *Riforma degl' istituti pii della città di Modena, di Lodovico Ricci.*

ARTICOLO SECONDO

I METALLI MONETATI SOGGIACCIONO ALLE LEGGI GENERALI DEL PREZZO.

Per conoscere le cause dell' alto prezzo de' metalli, conviene esaminare
1.° Il costo, cioè le spese di produzione;
2.° La quantità annualmente prodotta;
3.° La dimanda ossia il consumo.

§ 1. COSTO.

Le spese di produzione si dividono in sei rami:

1.° Affitto del terreno sacrificato agli scavi, e reso incapace d' altro prodotto, finchè durano i lavori. Questi terreni, perchè sterili, hanno ordinariamente un valor minimo;

2.° Macchine di specie diverse per scavare, fondere, raffinare;

3.° Polve da schioppo per spezzare le rupi, legnami a sostegno delle gallerie, mercurio e piombo per le fusioni;

4.° Mercedi degli scavatori, le quali non sogliono essere piccole, atteso che i travagli sono faticosi interrotti e talvolta pericolosi;

5.° Perdite eventuali, cui vanno soggette queste intraprese, per caduta di massi, inondazioni sotterranee, talvolta prodotto non corrispondente alla spesa, talvolta falsi calcoli esagerati dal desiderio;

6.° Spese di trasporto ai centri di consumo: è questa la ragione, per cui i metalli preziosi, come tutte le altre mercanzie, sono più cari a misura che s'allontanano dal luogo della produzione, più in Russia e Turchia che in Germania, più in Germania che in Francia, più in Francia che in Ispagna, più in Ispagna che al Messico.

§ 2. QUANTITA'.

Sono discordi gli scrittori nel determinare la quantità d' oro e d' argento che viene annualmente somministrata dalle miniere.

La causa principale della discordanza si rifonde nel contrabbando delle suddette materie, per cui non potendosi prestar fede ai registri pubblici, resta luogo a valutazioni arbitrarie.

Neker fa ascendere il prodotto annuo di tutte le miniere a 123 milioni tornesi.

Peuchet vuole che le miniere dell'America Spagnuola abbiano somministrato 17 a 18 milioni di piastre all'anno, cioè 90 milioni circa.

Garnier appoggiato ad autorità che sembrano valide, presenta il seguente prospetto:

Miniere.	*Marchi d'argento.*	*Marchi d'oro.*
Russia	80,000	3,200
Ungheria	92,000	4,666
Svezia e Norvegia	15,000	
Francia	3,000	
Piemonte	2,300	
Sassonia	50,000	
Hartz	37,000	
Magdebourg	3,000	
	Argento 283,300	Oro 7,866

L'argento, valutato a 52 fr. al marco (1). 14,679,600 fr.
L'oro . . . . . a 780 . . . . 6,135,480 »

Prodotto delle miniere d'America.

America Spagnuola 159,000,000 }
Brasile . . . . 50,000,000 } . . . . 209,000,000 »

Prodotto totale delle miniere d'oro e d'argento 229,815,080 fr.

» Si le produit des mines, *dice Say*, augmente dans la même proportion que l'industrie, la valeur des métaux restera la même: c'est à-peu-près ce qui est arrivé depuis deux cents ans. Dans cet espace de temps le produit des mines a toujours été en augmentant (2) et la demande a toujours augmentée aussi «.

(1) *Il marco equivale ad otto once.*

(2) » *Humboldt affirme que, depuis cent ans, le produit annuel des mines du Méxique s'est accru dans le rapport de 25 à 110. Il ajoute que l'abondance de l'argent est telle dans la chaine des Andes, qu'en réfléchissant sur le nombre des gites de minerais qui sont restés intacts, ou qui n'ont été que superficiellement exploités, on serait tenté de croire que les Européens ont à peine commencé à jouir de leurs riches produits «. Essai polit. sur la Nouv. Espag., in-8.°, tome IV. pag.* 149.

Le persone che amano l'erudizione illustrata dalla filosofia, leggeranno con piacere le savie riflessioni del senatore Garnier sopra questo interessante argomento, non dimenticando però che altri scrittori opinano diversamente (1). Vedi pag. 85 nota 2 e pag. 82-83.

---

(1) » *Si l'on s'en tient à l'opinion des auteurs espagnols les plus recommandables par leur circonspection et par l'exactitude de leurs recherches, on peut, sans crainte d'exagération, évaluer la quantité de matières d'or et d'argent entrée dans les ports d'Espagne, depuis la découverte des mines de l'Amérique jusqu'à présent, à 56 milliards de francs, ou à 180 millions, année commune. Dans ce calcul, ils évaluent la quantité importée en Europe, en fraude des droits de la couronne, à une somme égale à la quantité déclarée sur les régistres, et ils donnent cette évaluation pour modérée. Herrera prétend qu'il n'y a pas plus d'un tiers de l'argent du Potosi, qui acquitte le droit dû au roi d'Espagne.*

» *D'après une autorité de grand poids sur cette matière, celle de Don Rodriguez Campomanes, fiscal du royal conseil souverain et directeur de l'académie d'Histoire, qui a publié, il y a vingtcinq ans, d'excellens Traités sur divers sujets d'économie politique, le produit total actuel des mines de l'Amérique espagnole, en y comprenant tout ce qui est envoyé en Europe, avec ce qui peut en rester dans le pays, ou passer directement dans d'autres parties du Monde, doit être évalué à 30 millions de piastres fortes par année; ce qui, à raison de 5 francs 30 centimes la piastre, donne 159 millions de francs.*

» *Mais peut-on compter long-tems encore sur un pareil produit? C'est ce que semblent démentir les plus fortes probabilités.*

» *Lors de la découverte des mines du Potosi, en 1545, les filons étaient presque à fleur de terre, et le minerai si riche, que l'affinage se faisait par la simple fusion, sans travail et sans dépense. Ce ne fut que quarante ans après qu'on employa le mercure pour ce procédé. Aujourd'hui que ces mines ont subi une exploitation non interrompue de deux siècles et demi, les filons sont à une telle profondeur, que l'extraction du minerai est devenue extrêmement dispendieuse. Ces mines d'ailleurs présentent, dans leur position, une circonstance contraire à ce qui a été observé dans les autres; c'est qu'à mesure que les fouilles ont été poussées plus avant, les filons se sont montrés moins riches et plus resserrés; et cela à tel point, dit le docteur Robertson, qu'on est étonné de la persévérance des Espagnols à en continuer l'exploitation. D'autres mines ont été successivement découvertes, mais partout la richesse du minerai a été en diminuant.*

» *Il est vrai que ces contrées semblent récéler un fonds inépuisable de métaux précieux, et chaque jour de nouvelles découvertes viennent remplacer les mines qu'on est forcé d'abandonner. Il n'y a pas plus de trente ans que le hasard a indiqué les riches mines d'or de Cineguilla, dans la province de Sonora, où dans une plaine, dit-on, de quatorze lieues d'étendue, l'or s'est offert à seize pouces de profondeur seulement, et en grains si forts, que*

§ 3. DIMANDA.

La dimanda ossia il consumo si divide in tre rami:

1.° Monete,

2.° Manifatture,

3.° Perdite sì eventuali che volontarie.

I. La necessità di fabbricare annualmente moneta risulta da tre consumi:

1.° *Frizione*, cui soggiacciono le monete ne' movimenti commerciali, in ragione della loro superficie e circolazione, per cui sbiadandosi a poco a

---

» *quelques-uns excédaient le poids de neuf marcs. Suivant un rapport publié à* » *Mexico, en juin* 1771, *sous le titre de* Noticia breve de la expedicion » militar de Sonora y Cinaloa etc., *cité par le docteur Robertson, il a été* » *trouvé, dans la mine d'Yecorato en Cinaloa*, 1 *grain d'or de* 22 *carats de* » *fin, pesant lui seul* 16 *marcs* 4 *onces* 4 *octaves, poids de Castille* (15 *marcs* » 4 *onc.* 3 *gr.* 50 *gr., poids de marc), qui est actuellement au cabinet royal* » *de Madrid. Comme depuis l'époque de cette découverte, la proportion de l'or* » *à l'argent n'a pas varié, et que même elle paraît avoir plutôt augmenté, il* » *faut en conclure que le produit des mines d'argent n'a pas été à proportion* » *moins abondant.*

» *Mais les travaux de l'exploitation des mines sont encore bornés par une* » *circonstance, c'est la difficulté de se procurer du mercure en quantité suffi-* » *sante. Au Pérou, c'est la fameuse mine de Guanaca-Belica, découverte en* 1563, » *qui fournit encore tout le mercure que consomme l'affinage. La propriété de* » *cette mine a été réservée par la couronne, et c'est à celle-ci que se paie* » *toute la valeur du mercure qu'y prennent les entrepreneurs. Autrefois même,* » *outre cette valeur, il y avait un droit fiscal du cinquième en sus du prix* » *qu'il fallait payer au roi, et qui faisait monter le prix du quintal de mercure* » *à* 80 *piastres. Dans la crainte de décourager l'exploitation des mines au* » *point de la faire abandonner, on a été forcé de supprimer ce droit en* 1761, » *et depuis cette suppression le roi fournit le mercure à raison de* 60 *piastres* » *le quintal.*

» *Dans les expéditions que ces fabriques d'or et d'argent font de leur* » *marchandise, le* titre *est fidèlement conservé à environ onze parties de fin* » *sur douze. Cependant les caisses d'argent sont expédiées sans examen ni vé-* » *rification préalables, et depuis tant d'années que ce commerce se fait avec* » *cette noble confiance, on ne peut remarquer qu'un seul exemple de fraude.* » *En* 1654; *tout l'argent monnayé porté du Pérou à Porto-Bello, se trouva* » *altéré au point de ne contenir que quatre cinquièmes de fin. Les négocians* » *espagnols, toujours fidèles à leurs principes d'honneur, prirent toute la perte* » *à leur compte et indemnisèrent les étrangers leurs commettans. L'auteur de* » *la fraude, qui était le trésorier des finances du Pérou, fut reconnu et brûlé* » *en place publique.*

poco finiscono per essere inette a rappresentare il valore primitivo, e divengono occasione di contraffazioni.

2.° *Fusioni*, che si fanno dagli orefici, anche quando non v' è profitto a fonderle: per esempio nelle città, in cui non è attivo il commercio dei metalli, si sogliono fondere delle monete, per procurarsi la piccola quantità di cui s' abbisogna, o risparmiarsi la pena della raffinazione, e s' indennizza della perdita, se v' è n' ha, sul prezzo della manifattura nella quale s' impiega il metallo.

» *De cette immense quantité de métaux précieux que l'Espagne reçoit chaque* » *année, elle n'en retient presque rien; et quoique l'auteur (Smith) annonce* (tome » III, page 17) *que ces métaux y paraissent plus communs qu'ailleurs, cepen-* » *dant toutes les autorités semblent s'accorder à dire que la pauvreté du pays l'a* » *épuisé, même de ces métaux. Ustaritz, qui a écrit en* 1724 *son excellent* » Traité de la théorie et pratique du commerce, *prétend qu'il ne restait* » *pas alors, dans toute l'Espagne,* 100 *millions de piastres, tant en monnaie,* » *qu'en vaisselle et bijoux.*

» *Il n'y a pas de doute que l'état d'épuisement et de détresse dans lequel* » *languit l'Espagne depuis deux siècles, ne doive être attribué aux trompeuses* » *largesses qu'elle a reçues de la fortune. Il en est des nations, dit le docteur* » *Robertson, comme des individus: quand leur opulence croît lentement et par* » *dégrés, elle alimente et entretient cette activité si avantageuse au commerce,* » *mais en le portant seulement vers des opérations sages et modérées; quand* » *au contraire il se fait une affluence subite de richesses qui viennent fondre* » *comme un torrent, alors tous les plans d'une honnête industrie se trouvent* » *renversés, et le commerce est entraîné dans les entreprises les plus folles et* » *les plus téméraires. Il paraît que Charles-Quint eut assez de prudence pour* » *ne verser les trésors de l'Amérique qu'avec ménagement et circonspection;* » *mais son fils, qui, comme tous les tyrans, ne sut qu'abuser, en inonda* » *bientôt l'Europe, et précipita la ruine de son pays. Tous les capitaux, toute* » *l'industrie des Espagnols désertèrent les autres emplois pour se porter en foule* » *vers celui qui enflammait leur cupidité. Ils tirèrent d'Europe leurs vivres,* » *leurs habits et jusqu'à leurs instrumens de labourage. Tous leurs efforts se* » *tournèrent vers l'exploitation des mines du Nouveau-Monde, et vers les mo-* » *yens d'en multiplier le produit. Mais un produit dont la nature est de s'avilir* » *en se multipliant, épuise nécessairement le travail qui le fait naître, puisqu'il* » *ne saurait jamais représenter dans toute sa valeur le salaire qu'il a coûté.* » *Aussi les mines d'Amérique, malgré leur prodigieuse abondance, ou plutôt* » *par un effet nécessaire de cette abondance, ne pouvaient jamais suffire à* » *payer les produits des manufactures de l'Europe, dont le prix allait toujours* » *en croissant, à mesure que le Potosi versait ses trésors dans le commerce;* » *en sorte que le travail des ouvriers des mines était de jour en jour repré-* » *senté par une moindre quantité de travail européen. Tel fut l'effet de cette*

3.° *Uscita* delle monete nazionali, anche quando non v' è interesse a farle uscire, il che succede ne' casi di

Guerra, giacchè nello stato attuale delle nazioni non può farsi la guerra senza molto danaro;

Sussidj pagati agli esteri, tali sono per esempio i contributi che da varie Potenze continentali si pagavano alle Potenze barbaresche;

Interessi di capitali dovuti, e ne sono un esempio i debiti della Francia inaddietro con Genova e coll' Olanda;

Commercio passivo, ossia compra di prodotti e manifatture estere con danaro, come succede ai popoli europei nelle loro relazioni commerciali coll' India;

Pagamento agli agenti diplomatici . . . .

4.° *Perdite*. Vedi il n.° III più a basso.

Il consumo del danaro come moneta è in proporzione de' beni mobili e immobili che costituiscono la massa delle contrattazioni; quindi si impiegherebbe più danaro ne' paesi ricchi che ne' paesi poveri, se due circostanze non s' unissero a limitarlo;

1.° Ne' paesi ricchi l' attività nella circolazione del danaro e delle mercanzie permette di far uso d' una quantità minore di monete. In questi paesi uno stesso pezzo metallico serve a 10 cambj, non serve che ad uno ne' paesi poveri. Quindi, benchè colla ricchezza cresca la massa delle cose circolanti, non cresce il numero delle macchine, con cui si eseguisce la circolazione. Insomma in un paese ricco, la stessa vettura fa sette gite e ritorni alla settimana, in un paese povero ne fa due solamente.

» *lutte inégale entre ces deux genres d'industrie, que l'Espagne, qui, au commencement du seizième siècle, couvrait les mers de ses vaisseaux, qui réunissait à Séville seulement seize mille métiers et cent trente mille ouvriers employés aux manufactures de laine et de soie, n'eut plus, sous Philippe III, ni marine, ni commerce, ni manufactures; qu'elle vit son agriculture et sa population tomber successivement au dégré le plus bas; qu'elle en vint même à éprouver, dans sa circulation intérieure, une disette d'argent qu'elle n'avait jamais connue avant la possession de ses mines; et qu'enfin le peuple, qui dispensait au Monde les trésors inépuisables du Méxique et du Pérou, fut réduit à employer, dans ses transactions domestiques, une vile monnaie de cuivre à laquelle l'édit du prince prétendit attribuer la valeur de l'argent.*

» *Le quint du roi de Portugal sur le produit des mines du Brésil est évalué, année commune, à 150 arrobes, ou 8700 marcs de France: ce qui suppose un produit connu de valeur de 33 millions et demi de francs; mais un tiers au moins du produit total s'échappe en fraude* «.

2.° In un paese ricco il credito supplisce alla moneta. Tutte le carte private e pubbliche, le vendite a respiro, i vaglia, le cambiali, i mutui compensi dei debiti e crediti.... sono tanti mezzi di contrattazione senza l'intervento d'un soldo.

II. Le manifatture di lusso s'appropriano una parte dei metalli preziosi. Quelli che sono impiegati nelle indorature e nelle argentature, spariscono assolutamente, e si possono considerare come annullati. Quelli che si adoprano dai fabbricatori di galloni, orologi, chincaglierie, vasi d'ogni specie, benchè sussistano per molto tempo, pure soggiacciono a costanti perdite; queste perdite, benchè piccole, danno un risultato considerabile, attesa la loro moltiplicazione. Smith parlando del consumo de' metalli preziosi nelle manifatture dice: » Dans celles de Birmingham seulement, la » quantité d'or et d'argent qui s'emploie annuellement en feuilles et dans » des ouvrages de dorure, et qui devient par-là hors d'état de reparaître » jamais sous forme de métal, monte à ce qu'on dit, à plus de 50,000 livres » sterlings (1) «: e questo consumo si è accresciuto dopo Smith. Simonde parlando dello stesso argomento dice: » On a lieu de croire que l'or et » l'argent employé annuellement en service de l'horologerie de la seule » ville de Genève, s'élève au moins à la somme de 1,725,000 francs, sa» voir 1,050,000 pour les montres en or et 675,000 pour celles en ar» gent (2) «. Da questi due esempj si giudichi del consumo dei metalli preziosi in tutto il globo terracqueo, giacchè ovunque si ricercano con avidità come segni di ricchezza ed ornamenti della persona.

III. Oltre le perdite eventuali sì per terra che per mare in occasione di trasporti, fa sparire molto danaro la mania di nasconderlo nelle viscere della terra, mania quasi universale tuttora ne' paesi Asiatici. La cognizione di questi metalli muore spesso colla persona che li nascose.

La brama di tesaurizzare fu alimentata in Alemagna dalle lunghe e frequenti guerre che lacerarono quel paese.

In Francia le imposte eccessive avevano inspirato il timore di comparir ricchi, e tutto il danaro, che potevasi raccorre dagli affittuarj e piccoli proprietarj, veniva nascosto. Necker crede che ad altra causa non si possa attribuire la scarsezza delle monete d'oro in Francia, giacchè dopo

---

(1) *Richesses des nations, liv. I. chap. II.*
(2) *De la richesse commerciale, tom. I.*

i calcoli delle zecche ne dovevano esistere in quel regno per più di ottocento milioni (1).

Dominò per molto tempo la stessa mania in Italia, e ne può essere prova la facilità, con cui si crede all' esistenza de' tesori. La caduta del commercio Italiano dopo la scoperta del Capo di Buona Speranza, le false idee sul prestito e alcune leggi poco sensate ne furono la causa.

Questa mania sembra ignota ai popoli liberi; nissuno ne è affetto nè in Isvizzera nè in Inghilterra. Smith osserva che tutti i tesori che si trovano in Inghilterra, basterebbero appena per costituire una rendita ad un privato, mentre negli scorsi secoli formavano un ramo ragguardevole della rendita nazionale.

§ 4. OSSERVAZIONI CRITICHE.

Dagli antecedenti fatti risulta: I. erronea l' idea di Loke, il quale dall' essere, dopo la scoperta dell' America, la quantità dell' argento decupla della quantità esistente dapprima, deduce che il suo prezzo debb' essere dieci volte minore di quello che era nel 1500, e che quindi debbonsi dare 10 once d' argento per quella mercanzia, per cui davasi una inaddietro (2). Questo profondo ragionatore tenendo fermo il pensiero sull' aumento come 10 nella quantità, non vide l' aumento come 2 $^1/_2$ nella dimanda, da cui risulta che il prezzo per lo passato deve stare al prezzo attuale non come 1 a 10, ma come 1 a 4 (3).

---

(1) *Administration des Finances*, tom. II. chap. XXI.

(2) *Considérations sur la baisse de l'intérêt.*

(3) *Pria della scoperta dell' America*: » *Tous les grands États de l'Europe étaient dépourvus d'industrie; la circulation des produits, soit de ceux qui faisaient office de capitaux, soit de ceux qui devaient fournir à la consommation annuelle, était fort peu de chose. Tout à coup l'industrie et la production acquirent une grande activité par toute l'Europe; on eut besoin, pour faire circuler une plus grande masse de biens, d'une plus forte quantité de la marchandise servant de monnaie. En même temps on découvrit la route de l'Orient par le Cap de Bonne Esperance; on se porta en foule vers ces nouvelles contrées; leurs denrées nous devinrent de plus en plus nécessaires; mais les Asiatiques n'avoient besoin d'aucune de nos denrées d'Europe, et ne recevaient en échange que des métaux précieux; le commerce des Indes en absorba une immense quantité. Cependant les produits se multipliant, la richesse augmentait de toutes parts; des marchands porte-balles étaient devenus des négocians opulens; les pêcheurs d'Hollande comptaient déjà parmi eux des millionnaires; des marchandises recherchées qui jusques-là avaient été re-*

II. Allorchè Xenofonte nel suo discorso sulle rendite d'Atene consiglia gli Ateniesi a scavare le miniere, dicendo che il prezzo dell' argento non soggiace a ribasso, come soggiace quello delle altre mercanzie, a misura che se ne accresce la quantità, mostrò d'ignorare la teoria del prezzo, seppure non debbesi credere ch' egli alludesse ad un ribasso sensibile, che non potevasi produrre dalle scarse miniere dell' Attica.

III. Non sembra esattamente vera l'idea del Senatore Garnier, che il valore de' metalli non possa essere depresso dalla quantità eccedente in luogo determinato: ecco le sue parole:

» Les métaux précieux, comme tous les autres genres de richesses, » peuvent s'accumuler en un même lieu, dans une proportion monstrueuse, » sans que pour cela la valeur réelle de ces métaux, en quelque endroit » commerçant que ce puisse être, en éprouve aucun changement. L'or et » l'argent n'en auront pas moins de valeur dans le lieu même où ils se» ront rassemblés en aussi grande abondance; ils n'en auront pas plus » dans les pays où ils se montreront le moins. C'est leur rareté ou leur » abondance dans *l'universalité* de la république commerçante, et non pas » dans un tel, ou tel lieu particulier, qui détermine leur valeur; et cette » valeur est nécessairement la même dans tous les pays qui peuvent com» mercer ensemble. Il y avoit, à Paris, toute proportion gardée, soit en » monnaie, soit en vaisselle, en bijoux, cent fois plus d'or et d'argent que » dans telle ville de Suisse, où la simplicité des mœurs et l'égalité des » fortunes s'opposaient à l'introduction du luxe; mais en même tems, dans » cette ville de Suisse, il fallait donner deux fois plus d'argent qu'à Pa-

---

» servées aux princes, se répandirent chez les bourgeois; les ameublemens de» vinrent plus brillans; et l'on fut en état d'employer comme ornement, comme » utensiles, une fort grande quantité d'or et d'argent. Si les mines d'Amérique » n'eussent pas alors été découvertes, il est indubitable que la valeur de ces » métaux se serait fort élevée; elle auroit doublé, triplé, quadruplé peut-être.

» Les mines furent découvertes.

» Dès lors l'emploi et le besoin des métaux précieux eurent beau augmen» ter, la quantité qui s'en répandit augmenta plus rapidement encore, et le » marché de cette denrée fut surabondamment approvisionné. De là cette baisse » considérable dans la valeur . . . . , baisse qui auroit été bien plus forte, » sans les circonstances sur lesquelles nous venons de jeter un coup d'œil; ainsi » la valeur de l'argent, son prix en denrées, au lieu de baisser dans le rap» port de dix à un, baissa seulement dans le rapport de quatre à un ». Traité d'économie politique, tom. II.

» ris, pour se procurer le même poids de blé. Le blé y était plus cher
» qu'à Paris, parcequ'il était tiré de plus loin; mais l'argent y avait la
» même valeur (1) ».

Quest' opinione è smentita dall' esperienza. Difatti

1.° In Olanda l' interesse del danaro era al 2 $^1/_2$ o al 3 per 100, quando nel restante dell'Europa era al 5.

Galliani parlando del Regno Napolitano dice: » Nelle provinee si cerca » invano il danaro all' otto e nove per cento, mentre in Napoli si offre » al tre, e non si trova chi l' accetti ».

Questa ineguaglianza di valori dipende dall' ineguaglianza della quantità relativamente alla dimanda.

2.° » Les monnaies sont considérées comme marchandises dans toute » l'étendue de la côte de Malabar; elles varient suivant les besoins, et ces » besoins se font sentir sur-tout à l'époque de l'achat des cotons du poi- » vre et des marchandises de fabrication, c'est-à-dire, pendant la mousson » du Nord-est, tems auquel les vaisseaux qui fréquentent cette côte, for- » ment leurs nombreuses cargaisons (2) ».

3.° Vedi alle pag. 97 e 98 il *Riassunto delle forze produttrici variazione nel prezzo de' metalli monetati.*

4.° L' essere in una città Svizzera il valore del danaro uguale a quello che corre a Parigi, prova che v' è uguaglianza di rapporti tra la quantità e la dimanda, in questi due luoghi, non prova che in caso di quantità eccedente non vi debba essere ribasso di prezzo.

Difatti supponete che sia la *quantità*, la *dimanda*, sarà il *valore*

	quantità	dimanda	valore
in Parigi	3000 . .	1000 . . .	$^1/_3$
Città Svizzera . . .	30 . .	10 . . .	$^1/_3$
All' opposto supponete			
in Parigi	3000 . .	500 . . .	$^1/_6$
Città Svizzera . . .	20 . .	5 . . .	$^1/_4$

IV. È erroneo il metodo di fissare il prezzo relativo dell' oro e dell' argento, giacchè la quantità e la dimanda dell' uno e dell' altro sono in continua variazione. Sono cause di questa variazione

1.° L' abbondanza o scarsezza relativa de' metalli, dovuta alla fecondità relativa delle miniere;

---

(1) *Nota IV all' opera di Smith.*

(2) *Manuel du commerce des Indes Orientales*, *pag.* 125.

2.° L'estrazione più o meno facile dell'uno o dell'altro;

3.° L'impiego che il lusso fa dell'uno a preferenza dell'altro;

4.° La quantità relativa che passa alle Indie.

V. I gradi di variazione nel prezzo de' metalli debbono essere minimi, per tre motivi:

1.° Facilità di trasportare grandi valori sotto poco volume;

2.° Universalità di smercio, essendo questi metalli impiegati da tutti i popoli inciviliti;

3.° Lentezza nel cambiamento degli usi che alterano la dimanda dell'uno metallo o dell'altro.

VI. L'uso de' metalli preziosi nelle manifatture li rende più rari e più cari come monete, ed il loro uso nelle monete li rende più cari e più rari nelle manifatture.

VII. La quantità di metalli preziosi che può esistere in un paese, non dipende dalla fertilità o sterilità delle sue miniere. Questi metalli si trovano spesso in gran copia presso nazioni, che non posseggono miniere di sorta alcuna, come per es. presso la nazione Inglese che più delle altre ne è fornita. La massa de' prodotti greggi e manifatturati, l'estensione del commercio estero procurano a ciascun paese quanti metalli gli abbisognano per tutti gli usi di necessità, di comodo, di lusso.

VIII. Le leggi che vietano l'esportazione del danaro, sono stolte per due ragioni:

1.° *Impossibilità di farle eseguire*, atteso lo scarso volume dell'oro e dell'argento. Era proibito sotto pena di morte di far uscire danaro dalla Spagna, e la Spagna somministrava danaro a tutta l'Europa. La carta monetata dell'Inghilterra avendo avvilito nel 1812 la moneta metallica di quel paese, le ghinee passavano dall'Inghilterra in Francia, in onta della pena di morte minacciata agli sfrosatori, in onta della facilità a custodire le frontiere d'un' isola.

2.° *Danni dell' esecuzione*. L'eccesso del danaro ne avvilirebbe il prezzo, quindi converrebbe pagare con due once d'argento un travaglio che pagavasi con una. Perciò, mentre da una banda le manifatture nazionali non troverebbero smercio presso gli esteri, le manifatture estere verrebbero ad inondare lo Stato, perchè meno costose. Dal travaglio divenuto inutile sorgerebbe il gusto dell'oziosità. Per poco che questa fosse onorata, ogni uomo che non mancasse del necessario, pretenderebbe, per quanto gli fosse possibile, d'avere l'apparenza e il nome di far nulla, e lo Stato

correrebbe alla rovina. Ella è questa la Storia della Spagna ne' tre scorsi secoli.

Conviene anco aggiungere che ogni Stato manca di certe cose più o meno necessarie, e queste non si concedono dagli esteri gratuitamente, ed è pur forza dare danaro, se non si può dare altro compenso. Perciò fu osservato saggiamente da Locke, che dove è vietata l' estrazione del danaro, se il commercio è passivo, si fondono le monete per pagare il debito cogli stranieri in argento massiccio, che non si potrebbe senza delitto pagar in danaro. Quindi vedesi chiaramente che o la legge che vieta l' estrazion del danaro sarà inutile ove sia impunemente violata, ovvero promoverà la fusione delle monete, e per conseguenza aggraverà le spese della zecca per la rifabbricazione delle medesime.

Neker riconoscendo le necessarie conseguenze che provengono dall' eccesso del danaro, si sforza d' alterarle con osservazioni forse poco concludenti.

» C'est un gran sujet de réfléxion, *egli dice*, que cette progression » continuelle du numéraire; on y voit les motifs et du renchérissement » du prix des choses, et de l'augmentation naturelle du produit des im» pôts, et de l'accroissement en même temps, de plusieurs dépenses pu» bliques, et de la diminution enfin, de la valeur des fortunes de tous » les sujets rentiers: à mesure en effet que l'or et l'argent deviennent » plus aboudans, les productions de la terre et de l'industrie doivent » hausser de prix, et l'on apperçevrait, d'une manière bien plus sensible, » cet effet de l'augmentation du numéraire, *si*, *par des considérations d'or-* » *dre public*, *la sagesse des souverains ne tempérait pas*, *en diverses circon-* » *stances*, *l'essor des spéculations sur les grains*, ce qui arrête le progrés » naturel du prix de cette production; et comme la plûpart des salaires » se proportionnent au cours des denrées de necessité, il arrive que le » prix général des choses n'augmente pas en raison exacte de l'accroisse» ment du numéraire «.

Io non giungo a ravvisare gran saggezza nel Sovrano che arresta il prezzo de' grani, mentre s' accresce quello delle altre cose tutte. Se da una parte l' eccesso del danaro aumenta il prezzo del travaglio, dall' altra la legge diminuisce quello de' prodotti, in qual modo il proprietario potrà reggere alle spese di produzione? Non è ella cosa evidente ch' egli abbandonerà l' aratro e manderà al macello i buoi; e che la fame sarà la conseguenza della saggezza del Sovrano?

ELEMENTI DEL PREZZO.			FATTI DIMOSTRANTI CHE I PREZZI s'ALZANO { SCEMANDO GLI ELEMENTI DELL' ESIBIZIONE / CRESCENDO QUELLI DELLA DIMANDA.
I. Elementi dell' esibizione.	Venditori.	1. Numero.	1. Allorchè circolano nel commercio monete alterate miste a buone, po chissimi esibiscono le seconde e tutti le prime, perciò le monete di cattiv lega accrescono il prezzo delle buone. Allorchè molte città greche usavano al terare le loro monete, quelle degli Ateniesi che erano migliori, procuravan cambj più vantaggiosi. Sotto Casimiro Re di Polonia la moneta battuta d bontà intrinseca molto inferiore al valore assegnato, innalzò gli ongari d'oro, i talleri d'argento, ed altre monete buone antiche, di modo che il va lore degli ongari montò dalli 6 alli 10 e 12 fiorini.
		2. Bisogno non suscettibile di dilazione.	2. L'avaro che può vivere senza impiegare il suo danaro, e che non tem la censura d'inumano cedendo alla dimanda sol quando l'altrui bisogno è in grado massimo, l'avaro vende il suo danaro a prezzo altissimo.
		3. Affezione speciale.	3. Gli Ebrei ed altri settarj richieggono ne' mutui maggior interesse da membri delle altre sette che da quelli della propria. Nell' Esodo nel Levitic si vietò di riscuotere usura dai poveri, non dai facoltosi.
	Metalli.	4. Quantità attuale o probabilmente futura.	4. Il valore de' metalli preziosi pria della scoperta dell'America saliva a quadruplo dell'attuale, l'interesse per cento giungeva al 10 e al 12, perchè la massa de' metalli era molto minore di quel che sia attualmente. I monopolj de' mercanti banchieri cassieri amministratori di grossi patri monj alterano talvolta i rapporti tra le monete dello stesso metallo, ed al zano il prezzo di quello che, a norma delle lor viste, ritenuto negli scrigni no comparisce nella circolazione.
		5. Qualità corruttibile o decrescente verso zero.	5. Condillac parlando de' metalli monetati dice: » Chacun de ces métaux » a une valeur qui est en raison de sa rareté, de ses usages, de sa *durabilité*. » L'or a plus de valeur que l'argent, l'argent en a plus que le cuivre, et » le cuivre en a plus que le fer «.
II. Elementi della dimanda.	Compratori.	6. Numero.	6. I piccoli capitali salgono a più alto interesse che i grandi, perchè è maggiore il numero delle persone che li dimandano. In Atene i piccoli capi tali si prestavano da alcuni al 16 per 100 al mese; da altri, soprattutto nel basso popolo, si esigeva il quarto del capitale tutti i giorni. A Parigi le ven ditrici di pesce pagano soldi cinque per ogni mezzo scudo alla settimana, cioè 430 per 100, nel che influisce la probabilità di perdere il capitale.
		7. Bisogno non suscettibile di dilazione.	7. A Roma crescevano le usure al tempo delle elezioni, perchè i candidati abbisognavano di pronto danaro per comprare i voti degli elettori. Ai tempi delle guerre civili il prezzo del terreno è basso, ed alto quello del danaro, giacchè in molti proprietarj è fortissimo il bisogno di valori mobili, onde avere mezzi di sussistenza, mentre si sottraggono ai pericoli ri voluzionarj e alle ricerche de' loro nemici.
		8. Affezione speciale.	8. Il zecchino veneziano è più valutato, principalmente dai popoli Orien tali, che il zecchino fiorentino, forse pel suo maggior colorito, e per ugua motivo, per cui una stoffa di moda si compra a maggior prezzo che una stoffa antica, benchè questa talvolta maggior materia contenga e maggior manifattura. — Non è raro il caso che l'avaro paghi a maggior prezzo l'oro che l'argento in parità di valore.
	Metalli.	9. Quantità attuale o probabilmente futura.	9. Benchè il valore delle monete di rame sia inferiore a quello delle mo nete d'argento, e 120 soldi non contengano il valore d'uno scudo, ciò non ostante la moneta di rame si sostiene al livello di quelle d'argento, quando scarseggia nel minuto commercio, cioè quando la quantità dimandata è mag giore della quantità esistente; succede l'opposto quando abbonda. Il valore delle monete d'oro e d'argento presentano spesso occasioni d'aggio, di rado quelle di rame, perchè le prime sono spesso dimandate in grande quantità, di rado le seconde.

DE' METALLI MONETATI SINO A CERTO PUNTO

s'abbassano { crescendo gli elementi dell'esibizione / scemando quelli della dimanda.

1. Dachè è scemata l'opinione che vedeva delitto nel prestito non gratuito del danaro, si sono abbassati gli interessi, essendo cresciuto il numero degli esibitori; quindi gli alti interessi per l'addietro non devonsi ascrivere solo alla scarsezza del danaro, ma anco allo scarso numero delle persone superiori ai pregiudizj allora vigenti.

Nelle città l'interesse del danaro è più basso che nelle campagne, perchè nelle città sogliono unirsi i capitalisti, i quali amano impiegare il loro danaro vicino ad essi; se ne vegga un esempio alla pag. 93 di questo volume.

2. L'onesto capitalista che da una parte teme la taccia d'avaro, dall'altra trae la sussistenza da' suoi capitali, gli offre a condizioni discrete, e va in cerca di compratori invece d'aspettarli. — Le case ricche che ricevendo danaro in grosse partite, non lo spendono che alla spicciolata, lo consegnano a basso prezzo ai banchieri, onde ritirarlo ad ogni eventualità di bisogno, giacchè ritenendolo nello scrigno perderebbero tutti gli interessi.

3. L'ostentazione la vanità la compassione l'amicizia la religione si contentano in qualche circostanza di basso frutto pa' capitali che danno a mutuo. Nel Piemonte fu permessa nel 1584 ai banchi feneratizj degli Ebrei l'usura annua del 33 ⅓ per 100 pe' forastieri, del 18 soltanto pe' sudditi.

4. Dopo che Filippo Re di Macedonia fece riaprire le miniere d'oro presso il monte Pangéo, e ne trasse più di mille talenti all'anno; dopo che i Focesi tolsero al tesoro di Delfo i regali d'oro che i Re di Lidia avevano spedito al tempio d'Apollo, la massa di questo metallo crebbe al punto che la sua proporzione coll'argento non fu più d'uno a tredici, come lo era 100 anni prima, nè d'uno a dodici, come lo fu qualche tempo dopo, ma d'uno a dieci solamente.

5. A misura che cresce la *sicurezza*, s'abbassa l'interesse del danaro, e la sicurezza cresce, quando le leggi e l'amministrazione sanno garantire la validità de' contratti, e gli eventi politici ispirano confidenza. Non tanto la quantità dell'oro e dell'argento portato e distribuito in Roma da Augusto dopo il trionfo Alessandrino, quanto la sicurezza prodotta dalla pace, fece abbassare le usure di que' metalli (quindi crescere il prezzo de' terreni).

6. I grandi capitali si danno a basso interesse, perchè pochi sono capaci di guarentirli con buone ipoteche. (Ne' paesi però, in cui le proprietà sono molto divise, i grossi capitali essendo assai rari, il loro prezzo cresce e può superare quello de' capitali piccoli).

7. Se l'oro nelle convulsioni politiche della Francia ottenne sull'argento qualche vantaggio, e s'alzò al rapporto di 1 : 15 ½, in istato di tranquillità s'abbassa al rapporto di 1 : 14 ½, perchè scema il bisogno di nascondere o trasportare de' valori.

Un cambia-monete, indifferente a qualunque metallo, purchè guadagni, non paga giammai l'oro a quel prezzo che lo pagano i viaggiatori o giuocatori, nè dà 40 lire in argento per 39 in rame, come le dà chi deve eseguire piccoli pagamenti, nè a maggior prezzo compra il zecchino della doppia, come fanno gli artefici che indorano legnami, stucchi, e simili.

8. I trenta soldi coniati in Francia al tempo della Repubblica, benchè contenessero il valore che rappresentavano, pure caddero in discredito pel colore di rame che mostravano soverchiamente. Si suppone che alcuni gli sprezzassero per odio al Governo che gli aveva coniati, e che li trafficanti accrescessero lo spregio, affine di indurre il popolo a disfarsene con discapito, ed essi farli comprare dai loro agenti a basso prezzo.

9. Nel Giappone dove l'oro è in maggior quantità e quindi meno ricercato che in Europa, vi ha un prezzo minore, e sta all'argento come 1 ad 8, nella China come 1 a 10, nel Mogol come 1 a 12, nella Persia e in altri luoghi dell'Asia che s'accostano all'Europa, come 1 a 13, e 1 a 14; quindi parte dall'Europa argento per l'India, non essendovi alcuna mercanzia europea che frutti uguale vantaggio.

La probabilità o la certezza che sia per essere proibita la circolazione d'una moneta, ovvero sia per esserne nulla la dimanda, ne fa decadere il prezzo.

§ 6. CONTINUAZIONE DELLO STESSO ARGOMENTO.

Ci resta da accennare l' influsso dell' opinione sul prezzo de' metalli monetati.

È stato detto nel primo volume che le piccole monete dello stesso metallo si consumano più che le grandi, sì perchè presentano maggior superficie relativamente alla massa, sì perchè circolano con maggiore velocità nel minuto commercio.

Da ciò risulta che se uno scudo per esempio perde in certo periodo d' anni una centesima parte del suo peso, le lire e le mezze lire ne perderanno quattro, cinque, dieci e più.

Ora malgrado questa diversità di perdita, si cambiano a pari prezzo le lire cogli scudi, le une e gli altri coi mezzi scudi, e si riceve indifferentemente un sacco per esempio di 1200 lire, sia egli composto di mezze lire sbiadate, ovvero di scudi usciti di fresco dalla zecca, benchè la differenza tra i loro valori reali giunga al 5 per 100 e più, quindi porti il divario di 60 lire sopra 1200.

Le ragioni di questo fenomeno sono

1.° La certezza di poter sempre cambiare sei lire o dodici mezze lire con uno scudo, cioè in generale le piccole monete colle grandi;

2.° Il bisogno, che si ha delle piccole monete nel minuto commercio.

Quindi osservasi che non si sogliono mai pesare le piccole monete d' argento, quantunque già sappiasi e vedasi che sono alcun poco consunte dall' uso.

Questa uguaglianza tra i valori commerciali sussiste, finchè la differenza tra i valori reali non oltrepassa un certo limite, che non si può con precisione indicare. Egli è certo però che quando il calo è grande, la ragione del valor metallico riprende il suo diritto, e si veggono le piccole monete d' argento scemare di prezzo presso le nazioni straniere, quindi presso i banchieri della stessa nazione, e finalmente presso il basso popolo, ma con somma lentezza, perchè nel basso popolo suol essere più cieca la confidenza e più costante.

Questa osservazione di Vasco sull' eguaglianza de' valori commerciali in mezzo all' ineguaglianza de' valori reali nelle monete dello stesso metallo, è stata estesa dal Senatore Garnier alle monete di metallo diverso.

» Nous avons eu fréquemment sous les yeux, dans ces dernières années, des exemples frappans qui confirment cette observation. Notre

» écu de 6 fr. s'est publiquement échangé contre la même somme nominale, en cuivre, moyennant un faible retour qui n'excédait guère 20 à 25 cent., ou environ 4 pour 100. Or, cet écu, du poids d'environ 7 gros 1/3 d'argent au titre, contient communément au moins 6 à 7 gros d'argent fin, qui, sur le pied de 55 francs le marc, valent, *prix de marché*, plus de 5 francs 75 cent., tandis que les 62 décimes contre lesquels il s'échange, pèsent au plus 2 livres 6 à 7 onces d'un cuivre mal raffiné, qui, au prix de marché, ne vaudrait pas 1 franc la livre, et par conséquent ils ne composent pas une valeur marchande de 2 francs 50 cent. Ainsi cette livre de mauvais cuivre, qui au marché ne se vendrait pas un franc, acquiert réellement, quand elle est fabriquée en monnaie, une valeur vénale de 2 francs 40 cent., et achete, dans la réalité, autant de travail et de marchandise que ferait cette dernière somme. L'extrême surabondance de cuivre dans nos monnaies actuelles semblerait tendre cependant à produire un effet tout opposé, et à déprécier ce métal dans ses échanges contre l'argent (1) «.

In questo calcolo di confronto il sullodato scrittore non avrebbe dovuto ommettere che le spese per fabbricare monete di rame essendo di 25 circa per cento, e le spese per fabbricare quelle d'argento di 2 1/2 circa, l'uguaglianza de' valori nominali in mezzo all' ineguaglianza de' valori metallici non dipende interamente dall' opinione che uguaglia le partite, ma in parte proviene dalla manifattura che inalza il valore della moneta di rame a fronte di quella d'argento, come il *lucido* tolto ad una pezza di panno ne accresce il prezzo a fronte d' un' altra che lo ritiene.

Osserverò finalmente che le stesse monete si spendono

1.° In alcuni paesi senza guadagno o perdita,

2.° In altri con guadagno,

3.° In altri con perdita, e questa ineguale, salendo qui al 3, là al 5 per 100 e più o meno.

Questa ineguaglianza di valori dipende in parte dall' opinione che apprezza le stesse monete ora esattamente, ora no.

---

(1) *Nota VI all' opera di Smith.*

ARTICOLO TERZO

RAPPORTO TRA L' ORO E L' ARGENTO.

Dachè gli uomini osservano il corso de' metalli, s' accorgono che il rapporto tra l' oro e l'argento è costantemente variabile, giacchè variano le rispettive masse di questi metalli e il loro rispettivo consumo.

Dopo la conquista delle Gallie, fatta da Giulio Cesare, un' oncia d'oro valeva in Roma nove once d' argento.

Dopo la scoperta delle Indie un'oncia d'oro valse quindici once d'argento e più.

Si congettura da alcuni scrittori che il prezzo dell'oro debba scemare, cioè che un'oncia d'oro sia per equivalere forse a dodici once d'argento circa, rapporto medio che dominò in Europa pria della scoperta dell'America.

Mancando di valide ragioni per approvare o condannare questa asserzione, mi ristringo ad esporre nella nota (1) i motivi, a cui Carli l'appoggia.

---

(1) » *In America in due luoghi principalmente si raduna il commercio del » nuovo mondo, cioè a Lima e a Buenos Ayres. Grand'oro vi si porta dal » Chili, dalla Castiglia d'Oro, da Cusco e da altri luoghi del Perù. L' argento » poi ci va dal Potosì, da Oruco, Tarapaca, Chocolococha; il quale argento » si batte in piastre, principalmente al Messico e a Potosì. Ma è da sapersi » che tutto che le miniere d' oro di Baldivia sieno perdute, non ostante esser » molto più abbondante l'oro che l'argento. Molte miniere d' argento del Potosì » si sono ora perdute, o per dir meglio allagate. Le famose miniere di Guadalcanal, che sotto Filippo II per la quinta parte davano sessanta mila » pezze da otto il giorno, si sono ora perdute, per l' industria dei Conti Fakares che ne avevano l'impresa, e feccro immense ricchezze. Al contrario l'oro » del Chili, di Cusco, del Perù, le nuove miniere di Rirotinto, di Cabao, di » Vege, di Buenaventura, de' torrenti Manatnabon e Cevebo in Porto-Ricco, » e particolarmente l' oro della Concezione e di Valgaraiso, che fornisce la » zecca di S. Jago, si ritrova in grandissima quantità. Nel Brasile è succeduto » il medesimo, essendosi perdute le miniere dell' argento; al contrario rimanendovi quelle dell' oro, particolarmente a S. Paolo nel capitanato di S. Vincenzo. Da queste e da altre miniere il Re per la sola sua quinta parte avrà » più di 600 mila zecchini all' anno; cosicchè il prodotto totale corrisponde a » tre milioni; a cui, aggiunto quell' oro che nascosamente si traffica con gli » Spagnuoli a Buenos Ayres, e che si computa un milione, il solo Brasile » darà in oro senza punto argento, un anno per l' altro, quattro milioni in » circa di zecchini. I francesi nel Missisipì dalle miniere d' argento cavarono, » è vero, sino a libbre 6 per quintale; ma non si è veduto finora gran frutto.*

» *Oltre la povertà e scarsezza delle miniere d'argento in America, un'altra*

Per procedere con ordine in questo argomento esporrò
1.° Il rapporto tra l'oro e l'argento
in diversi tempi,
in diversi luoghi nello stesso tempo;
2.° I metodi con cui si raccolgono questi dati;
3.° Le ragioni delle differenze.

» *ragione vi è per cui minor quantità debba venirne in Europa, cioè la gran fiera d'Acapulco, dove concorrono particolarmente tutti i mercanti del Messico. Noto è che da Maniglia molti galioni si spiccavano ogni anno carichi di merci della China e delle Filippine per Acapulco, donde ritraevano immensa quantità d'argento con sola poca porzione di cocciniglia, vini, confetture.... Vedendone le fatali conseguenze per riguardo all'Europa, il benemerito D. Giuseppe Patinho nell'anno 1725 propose d'abolire un commercio tale, ma non riuscì nel progetto se non che in parte, ristringendolo a un solo galione del carico soltanto di seicento mila piastre. La gran distanza toglie sempre il vigore alle leggi; cosicchè presentemente non uno, ma due galioni partono dalle Filippine per America, e portano un carico di più di tre milioni di piastre. Quel galione, cui Milord Anson predò nel 1742, e che era il secondo, nel ritorno da Acapulco alle Filippine portava 1,313,843 piastre da otto in moneta e 35,682 once d'argento in verga, oltre i vini e le merci.*

» *Sicchè in America non solo diminuisce la quantità d'argento, per rispetto alle poche miniere che presentemente sono in lavoro, ma altresì per l'estrazione che se ne fa dalla parte d'Acapulco per le Filippine. Per conseguenza molto meno ne dee venire in Europa, e molto sproporzionato alla quantità dell'oro che in copia viene ed abbondante.*

» *Ma dell'argento che è venuto in Europa e di quel poco che tuttavia seguita in qualche parte a venirvi, cosa si fa? Gran parte si consuma in vasellami, in arredi privati e sacri, molto in manifatture, e moltissimo finalmente da' mercatanti (particolarmente d'Olanda) si estrae per trasportarlo alle Indie Orientali e alla China. In cotesto vasto Impero Chinese non vi sono miniere d'argento, e la proporzione è in ragione di 1 a 10. Più bassa ancora è al Giappone. Anche al Mogol si ama l'argento, e per conseguenza data una totale ricerca ed un tanto profitto, null'altro da' mercatanti europei commercianti alle Indie Orientali si cerca, che il modo onde estrarre più argento che possono dall'Europa per trasportarlo colà.*

» *Vero è che anche dell'oro se ne consuma, e che se ne trasporta particolarmente in Turchia. Ma primieramente non compensa questo la perdita dell'argento; e poi i Francesi cavano dalla medesima Turchia gran parte di quei zecchini che mandano i Veneziani per ragione di commercio, i quali trasportati a Lione, servono per le indorature e manifatture di galloni, drappi, ricami.....*

» *Finalmente vuolsi avvertire esservi in Europa, come ognuno sa, delle miniere d'oro abbondanti, che possono risarcire la perdita che si fa di esso*

§ I. RAPPORTO TRA L'ORO E L'ARGENTO.

1.° *IN DIVERSI TEMPI.*

EPOCHE	RAPPORTO TRA L'ORO E L'ARGENTO
Dal 547 al 560 di Roma	1 a 20
Dal 560 al 620	1 a 14 $\frac{2}{7}$
Dal 620 al 635 circa	1 a 13 $\frac{11}{18}$
Dal 635 al 650 circa	1 a 12 $\frac{1}{2}$
Dal 650 al 717	1 a 11 $\frac{19}{21}$
Dalla morte d'Augusto sino a Nerone	1 a 11 $\frac{57}{88}$
Dalla fine del regno di Nerone a quello di Caracalla	1 a 11 $\frac{23}{32}$
Sotto Costantino il Grande (1)	1 a 14 $\frac{1}{2}$
Sotto Arcadio ed Onorio	1 a 14 $\frac{2}{5}$
Sotto Pepino in Francia (VIII secolo dell' era cristiana)	1 a 11
Sotto Carlo il Calvo nel 854	1 a 12
Da Filippo di Valois (XIII secolo) sino ad Enrico IV nel 1609	1 a 12
1641 Germania e Milano	1 a 12
Idem Fiandra e Paesi-Bassi	1 a 12 $\frac{1}{2}$
Idem Inghilterra	1 a 13 $\frac{1}{5}$
Idem Spagna	1 a 13 $\frac{1}{3}$
1656 Francia sotto Luigi XIV	1 a 14 $\frac{15}{16}$
1686 Francia	1 a 15 $\frac{1}{14}$

» *per le ragioni suddette e per altre ancora ; la qual cosa non può dirsi di* » *quelle d' argento. Ed infatti qual è quel paese, dove non si ricerchi presen-* » *temente questo metallo e dove non manchi al lavoro?*

» *Seguitando pertanto a venire in Europa oro da America con pochissimo* » *argento, ed al contrario seguitando di esso argento il consumo e l'estrazione,* » *chiaro è che questo debba divenire più raro e più ricercato, e per conseguenza* » *vada scemando la sua proporzione coll' oro* «. (*Tom. I. pag.* 250-254).

(1) Métrologie, ou tables pour servir à l' intelligence des poids et

des mesures des anciens...., *par M.r de Romé de l'Isle*, *Table. XIV*, *page* 143-144.

La smania di screditare il commercio e le istituzioni de' Romani indusse il chiarissimo Sig. Conte Mengotti ad alterare in modo la proporzione di 1 a 14 1/2, vigente sotto Costantino, da cambiarla nell' altra di 10 a 12, ed appoggiarla erroneamente ad una legge di quell' Imperatore, ed accertarci (il che non permette da supporre errore di stampa) che tanta era divenuta ormai la scarsezza dell' argento, che consideravasi quasi di un valor uguale a quello dell' oro *(Commercio de' Romani, pag. 229): errore massiccio che sfuggì all' esame dell'Accademia delle Iscrizioni e Belle Lettere, la quale premiò la memoria sul* Commercio de' Romani, *del sullodato scrittore.*

Sull' accennata proporzione di 1 a 14 1/2, Mouge fa il seguente riflesso :
» *Si l'on se rappelle que la proportion entre les monnaies d'or et d'argent de*
» *Constantin a été trouvée par Romé de l'Isle de 1 a 14 1/2, c'est-à-dire la*
» *même que Louis XV établit quatorze siècles à-peu-près en 1726; et si l'on*
» *considère ensuite que la découverte de l'Amérique semble avoir du rompre le*
» *rapport entre l'or et l'argent, par l'abondance avec laquelle elle a fait cou-*
» *ler le dernier métal sur notre continent, on sera étonné de cette parité* (*) «.

Si scorge poi che i Romani mostrarono sempre particolare brama d' argento, se si rammenta che dai popoli vinti vollero sempre i tributi in questo metallo : Sed præter alia equidem miror, *dice Plinio*, populum Romanum victis gentibus in tributo semper argentum imperitasse, non aurum (**).

Ma se si eccettua l' epoca straordinaria di Cesare, in cui l' oro tolto alle Gallie comparve in Roma in quantità eccedente, il rapporto tra i due metalli nobili non oltrepassò il rapporto di uno a dieci, il che si vede stabilito nel tributo imposto agli Etoli : Pro argento si aurum dare mallent, convenit, dum pro argenteis decem aureus unus valeret (***).

(*) *Considérations générales sur les monnaies, pag.* 22-23.
(**) *Lib.* 33 *cap.* 3.
(***) *Liv. Dec.* 4 *lib.* 8 *cap.* 9.

2°. *RAPPORTO TRA L'ORO E L'ARGENTO IN DIVERSI LUOGHI NELLO STESSO TEMPO.*

NAZIONI	MONETE CHE SERVIRONO DI CONFRONTO		RAPPORTO TRA L'ORO E L'ARGENTO
	D'ORO FINO	D'ARGENTO FINO	
Francia. . .	Luigi	Scudi	1 a $14\frac{1}{2}$
Fiandra. . .	Ducati	Ducatoni	1 a $14\frac{1}{6}$
Olanda . . .	Ducati	Pezze da tre fiorini	1 a $14\frac{17}{22}$
Inghilterra .	Ghinee	Scudi	1 a $15\frac{1}{14}$
Spagna . . .	Doppie	Pezze da otto reali	1 a $14\frac{15}{24}$
Idem	Semillo	Pezze da otto reali	1 a $15\frac{6}{24}$
Portogallo .	Doppie di cinque monete.	Crosada	1 a $13\frac{11}{24}$
Idem	Quarto di Lisbonina o Zecchino	Crosada	1 a $13\frac{11}{24}$
Pietroburgo	Cernoviz	Rublo	1 a $14\frac{7}{24}$
Giappone .	. . . .	. . . .	1 a 8
China. . . .	. . . .	. . . .	1 a 10
ITALIA.			
Torino . . .	Doppie nuove.	Scudi del 1755. .	1 a $14\frac{11}{24}$
Genova . .	Doppie	Scudi di S. Gio. Batt.	1 a $14\frac{11}{24}$
Idem	Zecchini	Genovine. . . .	1 a $15\frac{5}{24}$
Napoli . . .	Oncia napoletana	Ducato del 1692 .	1 a $13\frac{7}{42}$
Idem	*Idem*.	Moneta da 12 carlini	1 a $14\frac{12}{24}$
Firenze. . .	Zecchini.	Francescone . . .	1 a $14\frac{21}{24}$
Milano . . .	Doppie	Filippi e Ducatoni	1 a $14\frac{13}{24}$
Idem	Zecchini, ...	Scudi	1 a $14\frac{4}{7}$
Venezia. . .	Zecchini.	Ducati	1 a $14\frac{19}{24}$
Roma. . . .	Zecchini.	Scudi	1 a $14\frac{4}{24}$
Lucca . . .	Doppie	Scudi	1 a $13\frac{21}{24}$
Rapporto medio d' Europa			1 a $14\frac{107}{840}$
Idem . . . . d' Italia (1)			1 a $14\frac{2}{3}$

(1) *Carli, tom. I. pag.* 231-243. NB. *In altri scrittori si trovano rapporti un po' diversi.*

§ 2. METODI CON CUI SI RICONOSCE IL RAPPORTO TRA L'ORO E L'ARGENTO.

» Chi ha mai conosciuto, dimanda Beccaria, e chi potrà mai conoscere quanto oro e quanto argento siavi, non in molte, ma in una sola nazione che abbia ampio commercio, e dove tali metalli sono tanto e così variamente divisi e sparti? Rispondo che bisogna distinguere la proporzione che passa tra i metalli brutti dalla proporzione fra i metalli coniati. Questa seconda dipende originariamente dalla prima, ove dopo che la suprema autorità avocò a sè, per ovviare li frequenti disordini che gettavano nell' incertezza e soggettavano alla frode ed al discredito ogni commercio, il privilegio di battere moneta, il Sovrano diventò quasi il solo ed il più grande posseditore dei metalli brutti, e tutti i metalli coniati dovevano passare per la maggior parte nelle sue mani, sia per ragione di rifondere le vecchie monete nelle nuove, sia per ragione dei tributi. Ora delle masse rispettive d' oro e d' argento ch' egli si trovava avere, paragonandone la quantità di ciascuna, potè di slancio fissare una proporzione fra l' oro e l' argento, e tanto più lusingarsi di essersi approssimato alla vera, quanto più ampia era la mole di metallo raccolto. S' egli raccogliendo da tutte le parti oro e argento trovavasi di avere 14 volte più di questo che di quello, nel distribuire le monete nuove ricevendo la vecchia o il metallo non monetato, nel pagare le truppe i ministri e tutto l' ampio corredo che accompagna la pubblica autorità, si trovò in istato di cambiare senza contrasto un grano d' oro con quattordici d' argento, e di dare e far ricevere l' una per l' altre indistintamente, una moneta di 100 grani d'oro per una d' argento di mille e quattrocento. Vedremo quindi, che se il Principe come principale posseditore dei metalli preziosi può fissare e determinare la loro proporzione, egli non può farlo senza suo danno sopra principj arbitrarj, ma che l' interesse suo e quello dei sudditi lo sforza sempre di seguire la legge delle masse rispettive che sono in corso. Egli è naturale che fissata la proporzione tra le monete d' oro e d' argento nel passaggio e ritorno che fanno i metalli dalla zecca e dall' erario del Principe alle mani dei sudditi, e dai sudditi alla zecca ed all' erario, tutti i particolari nelle loro contrattazioni seguano ed obbediscano ad una tale fissata proporzione. Ma sopravvenendo una nuova quantità d' oro o una nuova quantità d' argento, la proporzione antica

» s' altererà in due nodi: primo, accorgendosi il Sovrano dai tributi rac-
» colti e dai metalli portati al conio dell' alterata quantità di metallo,
» perchè ricevendo da tutti indistintamente oro e argento, s' egli dopo
» qualche tempo trovasi d' aver ricevuto rispettivamente più argento e
» meno oro di quello che prima riceveva, sarà segno evidente essersi sce-
» mato l' oro o accresciuto l' argento, e così viceversa. In secondo luogo
» anche tra i particolari si altererà la proporzione tra i metalli prima che
» il Principe lo faccia, quando si faccia sentire il bisogno d' uno dei due
» metalli per accrescimento o per diminuzione, perchè i possessori del
» metallo accresciuto daranno qualche cosa di più di questo per avere
» quello. I più grandi posseditori dell' uno e dell' altro metallo saranno
» quelli che cominceranno ad alterare la proporzione, perchè sapendo
» appunto d' essere tali dall' esame delle loro casse, si determineranno gli
» uni ad esigere più o meno, gli altri parimenti ad offerire secondo le
» maggiori dimande e bisogni. Dico poi che questa alterazione di propor-
» zione, e questo di più di metallo accresciuto rispettivamente, che si
» comincerà a dare per il metallo rispettivamente scemato, crescerà finchè
» l' uno sino all' altro come le alterate masse rispettive valutato, ma non
» eccederà questo limite, mentre ancorchè in una serie di particolari con-
» tratti si trovasse tale eccesso, dovrebbesi successivamente retrocedere
» fino al limite sovraindicato, perchè farebbesi infallibilmente sentire al-
» l' opposto il bisogno dell' altro metallo (1).

Da ciò risulta che l' arbitrio del Principe non può alterare i prezzi de' metalli, perchè non può alterare le loro rispettive masse. Concedere al Principe il diritto di stabilire tra l' oro e l' argento un rapporto minore o maggiore del reale, è concedergli il diritto di commettere un errore di calcolo, che finisce per essergli nocivo. Se difatti il prezzo da lui fissato è minore del commerciale, la sua zecca, mancando di paste metalliche, cesserà di lavorare; se è maggiore, mancheranno i mezzi per alimentare una fabbrica sì dispendiosa.

Se ora vogliasi indagare la proporzione che passa per esempio in Francia tra l' oro e l' argento, e vogliasi ricavarlo dall' estimazione legale delle monete ossia dalle tariffe,

1.° Si comincerà a calcolare il *titolo* per es. del luigi, cioè coll' arte degli

---

(1) *Beccaria*, *tom. II. pag.* 29-32.

assaggiatori si separerà il metallo nobile dalla lega, giacchè quando si confronta il valore dell' oro con quello dell' argento, intendesi sempre di oro e di argento purissimo. Il confronto tra il metallo nobile rimasto e l' ignobile separato determina il titolo. Così, se si è separato un veutiquattresimo dalla moneta sottoposta all' esperimento, dicesi quell' oro di 23 caratti (giacchè abbiamo detto altrove che un pezzo d' oro di qualunque peso si suppone diviso in 24 caratti, e ciascun caratto in 24 grani); se si separarono due ventiquattresimi ed un quarto d'altro ventiquattresimo, dicesi quell' oro di caratti 21, grani 18. Si supponga dunque che il titolo del luigi sia di caratti 21 $^{21}/_{32}$;

2.° Con una regola di proporzione, dal prezzo di lire 24 assegnate al luigi, cioè all'oro di caratti 21 $^{21}/_{32}$, si dedurrà il prezzo che corrisponderebbe all' oro di 24 caratti, oro purissimo;

3.° Si eseguirà la stessa operazioue sulla moneta d' argento (ricordandosi che la divisione ideale dell' argento, per esplorarne il titolo, si è di denari 12, e di ciascun denaro in grani 24), e si procederà all' esame coll' accennata arte de' saggiatori; quindi risulterà il prezzo dell' argento purissimo;

4.° Confrontando il primo prezzo col secondo si avrà la richiesta proporzione, per esempio di uno a quindici.

L' operazione riesce più spedita, allorchè si paragonano i valori d'un marco d' oro e d' un marco d' argento, cioè quando si eseguisce l' esperienza non sopra un solo pezzo monetato, ma sopra più uniti insieme ed equivalenti in peso ad un marco. Un marco è composto di otto once, ed è invalso in quasi tutte le zecche l' uso di questa misura per determinare sia il peso di ciascuna moneta, sia il valore dei metalli. Così quando fu ordinata in Francia la fabbricazione dei luigi nel 1726, si prescrisse che ne fosse il titolo di 22 caratti, e il numero (che nel linguaggio dell' arte dicesi il *taglio*) di 30 per marco, con che restava determinato il peso di ciascuno.

Le persone poco esperti in queste operazioni resteranno sorprese, venendo a sapere che dopo i suddetti calcoli si trova diverso rapporto tra l' oro e l' argento, secondo che queste o quelle monete della stessa nazione servono di confronto. Eppure il fatto è innegabile. Difatti il celebre Pompeo Neri (1) avendo con diligente calcolo ricercate le varie proporzioni vegliauti nelle varie città d'Italia nel 1751, dimostrò che queste proporzioni

(1) *Osservazioni sul prezzo legale delle monete.*

sono diverse, secondo la diversità delle monete che chiamansi ad esame, come segue:

in Venezia	. . 1 : $14 \frac{4}{5}$ a $15 \frac{9}{10}$	in Bologna	. . 1 : $14 \frac{1}{4}$ a $16 \frac{1}{5}$
Roma	. . . 1 : $14 \frac{19}{20}$ a $17 \frac{5}{6}$	Torino	. . . 1 : $14 \frac{17}{20}$ a $15 \frac{7}{8}$
Milano	. . . 1 : $14 \frac{1}{4}$ a $14 \frac{11}{12}$	Firenze	. . 1 : $14 \frac{1}{7}$ a 17
Modena	. . 1 : $14 \frac{1}{6}$ a $15 \frac{9}{14}$	Genova	. . 1 : $14 \frac{7}{12}$ a $16 \frac{1}{28}$
Napoli	. . . 1 : $15 \frac{5}{12}$ a $16 \frac{7}{12}$	Lucca	. . . 1 : $14 \frac{2}{7}$ a $16 \frac{1}{3}$.

Di queste differenze sono cause

1.° La somma difficoltà d'indovinare precisamente il titolo de' metalli nobili nel preparare le paste per le monete, e nell'evitare ogni minimo errore nel peso di ciascuna, per cui furono inventati i *rimedj*, come si disse altrove (Volume 1.° pag. 162-163) (1).

Questi rimedj di lega e di peso, diversi presso le diverse nazioni, sono cause di differenza nella moneta della stessa nazione, secondo l'abilità de' zecchieri, cosicchè compariscono in pubblico marcate dello stesso prezzo legale, monete di titolo e peso diverso.

2.° La latitudine permessa dai *rimedj* s'unisce talvolta a qualche grado di malafede ne' zecchieri, per cui alterano contro l'assenso del Principe

(1) » *Così per legge del 1726 si è ordinato il conio de' luigi nuovi al* » *titolo di 22 caratti col rimedio di* $^{10}/_{32}$, *e al taglio di 30 per marco col ri-* » *medio di 15 grani per marco. Ciò vuol dire che trovandosi i luigi al titolo* » *non di 22 caratti, ma di 21* $^{22}/_{32}$, *e mancando di peso nulla più di mezzo* » *grano ciascuno, si dovessero avere per buoni.*

» *Il timore de' zecchieri di vedersi rifiutata una quantità di luigi, perchè* » *mancanti oltre ai limiti concessi (il che si chiama nel linguaggio dell'arte* » fuori dei rimedj*), e così di perdere tutte le spese fatte per coniarli, dovea* » *naturalmente ritenerli in un uso assai moderato di questi rimedj; cosicchè si* » *presume da molti che si possano estimare impiegati i rimedj solo per metà.* » *In questa maniera si dovrebbero giudicare quei luigi al titolo di 21* $^{27}/_{32}$ *e* » *mancanti un sull'altro d'un quarto di grano ciascuno. Ma a misura che* » *crebbe la perizia negli assaggi, la perfezione della bilancia e la diligenza* » *dei pesatori, l'interesse de' zecchieri gli ha messi in istato di gioire inte-* » *ramente dei rimedj concessi. Avvenne quindi che ebbero il medesimo prezzo* » *legale i luigi di giusto peso ed i leggermente calanti, quelli che erano al ti-* » *tolo di 22 caratti e quelli che erano di 21* $^{22}/_{32}$. *Nasce quindi una difficoltà* » *grandissima a fissare la proporzione legale dei due metalli nobili del valore* » *assegnato nelle tariffe* «. *Vasco, tom. III.*

il titolo de' metalli a loro privato vantaggio. » On a eu beau jusqu'ici » multiplier en France les officiers surveillans des monnaies, on n'a ja- » mais pu prévenir les effets de l'avidité des fabricateurs (1) «.

3.° La fabbricazione delle monete fu considerata in casi di bisogno come risorsa di finanza, quindi si emisero monete eguali in apparenza e in prezzo alle coniate in addietro, ma con titolo più o meno inferiore.

4.° Al valore del metallo s'unì con ragione la spesa della manifattura, ma questa venne diversamente calcolata; s'unì il diritto di signoraggio, ed esso pure ricevette diversa estensione. Talora mancando materiali alla zecca, si esibì o con pubblico invito o ad alcuni banchieri particolari un aggio oltre il prezzo fissato.

5.° Finalmente alcune fabbricazioni clandestine dei monetarj falsi, più o meno destri, e dei tosatori delle monete, accrescono il numero delle monete alterate e calanti.

Queste circostanze ora unite ora disgiunte sono cause, per cui i pezzi della *stessa specie* di monete sottoposti a replicati saggi eseguiti con identità di metodi, danno diverse quantità di fino. Serva d'esempio il luigi, il quale sperimentato in diverse zecche, presentò i seguenti risultati:

Saggi eseguiti sul luigi d'oro in	*Quantità di fino risultata caratti*	*grani*
Parigi nel 1785	21	13 ½
Milano nel 1749	21	19 ½
Firenze	21	18
Genova	21	22
Venezia	21	16
Torino nel 1750	21	16
Idem nel 1751 in dettaglio	21	17
Idem nel 1751 in massa	21	13 (2).

Se invece d'una sola moneta si eseguisca lo sperimento sopra più monete correnti in un paese, crescerà la differenza ne' risultati, come consta dalla tabella posta alla pag. 8, nella quale il rapporto tra l'oro e l'argento comparisce in Torino come 1 a 15 ½,

Milano . . . 1 a 14 ½,

(1) *Mongez, Considérations générales sur les monnaies, page* 32.
(2) *Pompeo Neri, tom. I.*

il che, nel caso che venisse eseguita la legge, basterebbe per far passare tutto l'oro a Torino e tutto l'argento a Milano (1).

E qui si noti un'altra causa di divario introdotta nelle suddette apprezzazioni legali; giacchè nel valore delle monete patrie esse inchiudono il valor del metallo, più quello della manifattura, e in quello delle estere il primo valore solamente, il che per le monete d'oro adduce la differenza d'uno per cento, e in quelle d'argento di 2 1/2 circa. S'io dicessi che il prezzo delle scarpe fatte in Milano è uguale al prezzo del cuoio, più le spese di produzione, e quello delle scarpe fatte in Parigi è uguale al prezzo del cuoio solamente, ragionerei come ragionarono alcuni scrittori, e come si ragiona da molti Governi.

Sembra quindi che il ricercato rapporto tra i metalli nobili con maggior precisione si possa ottenere dal corso commerciale od abusivo, che dal corso legale o di tariffa. » Il timore d'intorbidare un esteso e vivace » commercio ha persuaso alcuni Governi, dice Vasco, se non a permet- » tere espressamente, almeno a tollerare con piena acquiescenza tutto ciò » che altrove in questa materia chiamasi abuso. Vi sono in Genova molte » botteghe di *cambia-valute*, ove continuamente si patteggia il prezzo d'o- » gni sorta di moneta. Questi negozianti cavano il loro profitto dal com- » prare le monete a meno del corrente loro valore, e dal venderle a più. » Presa dunque una media proporzionale aritmetica tra il prezzo, a cui » essi comprano e vendono una determinata moneta, si potrà con fonda- » mento estimare il vero suo valore in commercio.

» Fatto questo sperimento su varie monete d'oro, se ne troveranno « di tempo in tempo alcune che avranno un prezzo molto sproporzionato » a quello delle altre. Ciò avviene da qualche particolare ricerca che si » fa in alcune circostanze di una determinata specie di moneta per parti- » colari motivi. Allora conviene prescindere dall'estimazione di quella mo- » neta (2). Dal confronto delle altre, che non hanno fra loro in ragione » dell'oro fino che contengono grande sbilancio, si potrà riconoscere il » medio prezzo comune dell'oro su quelle piazze. Fatta la stessa opera-

---

(1) *Questo effetto è impedito dal corso commerciale, il quale corregge gli errori della legge trasgredendola.*

(2) *Debbonsi escludere dal calcolo quelle monete che per la straordinaria purezza del metallo sono oggetto di particolare ricerca, e maggior prezzo ottengono delle altre, maggiori essendo gli usi fabbrili, cui possono servire, e nulle le spese necessarie per raffinarle.*

» zione sulle monete d'argento, si riconoscerà la proporzione vegliante la » più prossima alla vera che sia possibile. Trovasi in alcune piazze abbon- » danza d'oro e d'argento in barra posto in commercio. Quivi è ancora » più spedito il calcolo della vegliante proporzione (1) «.

Alterano alcun poco il calcolo e producono qualche incertezza ne' risultati le leggi che vietano

1.° La fusione delle monete, della quale si fece cenno nel primo volume;

2.° L'estrazione de' metalli, su di che vedi la pag. 94 di questo;

3.° Gli affinamenti, gli assaggi, la separazione de' metalli fuori delle zecche;

4.° L'uso di certo metallo negli ordinarj consumi, proibizione che tende ad avvilirne il prezzo.

5.° Alterano pure la detta proporzione i varj privilegi commerciali, come per es. in Ispagna il privilegio accordato al banco di S. Carlo per l'estrazione delle paste.

Gli errori, cui si resta esposti, seguendo il corso abusivo delle monete, si possono a norma de' bisogni rettificare consultando

1.° L'estimazione comune delle paste metalliche presso i negozianti ed artisti delle medesime, e questa notizia servirà principalmente, allorchè si tratti di fabbricare monete nuove.

2.° Il rapporto fissato dai banchieri e dai cambisti nei reciproci valori delle monete d'oro e d'argento, e questa notizia indica più speditamente le vicende del cambio. Le monete difatti ricevono dall'opinione un valore, di cui non sono suscettibili i semplici metalli: quindi meglio si sapranno i rapporti tra le monete d'oro e d'argento dai banchieri che dal confronto delle paste, come meglio si saprà dai mercanti di panno il valore relativo del panno d'Inghilterra e di Segovia, che dal calcolo del valor delle lane e delle spese di trasporti e di fabbricazione.

Più cause possono produrre alterazione nel rispettivo prezzo delle monete, senza produrla nel prezzo delle paste metalliche. Per esempio possono accrescere il prezzo delle monete d'oro

1.° L'improvvisa dimanda di luigi, doppie, zecchini, od in generale di monete d'oro per grossi pagamenti;

2.° Il credito speciale acquistato da una moneta particolare presso le ricche nazioni;

(1) *Tom. III.*

3.° L' adulterazione delle monete d' argento in bontà o peso;

4.° L' eccessiva moneta di rame.

In questi casi, in cui l' alterazione non si comunica al prezzo delle paste, la causa alteratrice può dirsi momentanea e passaggera.

Il confronto delle diverse monete coi generi è il solo mezzo, onde conoscere quale specie di moneta ha cambiato di valore. Quella che conserverà lo stesso rapporto coi generi, sarà la sola che non avrà sofferta mutazione.

All' opposto quando l' alterazione si comunica al prezzo delle paste, la causa debb' essere costante e più o meno estesa, e si rifonde sempre in cambiamenti successi o nelle quantità de' metalli, o nella somma de' consumi.

§ 3. RAPPORTO TRA L' ARGENTO E IL RAME.

NAZIONI	MONETE CHE SERVIRONO DI CONFRONTO		RAPPORTO TRA L' ARGENTO E IL RAME
	ARGENTO	RAME	
Francia. . .	Scudi.	Liard.	1 a 58 $\frac{1}{4}$
Fiandra. . .	Ducatoni.	Liard.	1 a 33 $\frac{3}{4}$
Olanda . . .	Scudi	Duble o dutte . . .	1 a 51 $\frac{1}{40}$
Inghilterra .	Scudi.	Mezzi soldi e quarti	1 a 34 $\frac{1}{4}$
Spagna. . .	Pezze da otto di plata	Marredis.	1 a 49 $\frac{23}{24}$
Portogallo .	Crosada	Mezzo vinteno. . .	1 a 50 $\frac{19}{24}$
Pietroburgo	Rublo.	Piantack.	1 a 49 $\frac{4}{24}$
Proporzione media (1)			1 a 46 $\frac{89}{120}$

(1) *Carli, tom. I.*

Determinare il rapporto tra l' argento e il rame dal valor rispettivo delle loro monete è metodo fallacissimo, giacchè, come si disse, se la spesa per fabbricar monete di rame monta per esempio al 25 per cento, quella per le monete d' argento s' arresta circa al 2 ½. » Sia nel comune commercio il rapporto tra le paste » d' argento e quelle di rame come uno ad ottanta. S' io impiegherò 8000 once » di rame a fabbricarne monete, dovrò sottrarne per esempio 2000 per pagare » le spese della monetazione. Così di 8000 di rame che ho impiegato a far mo- » neta, non mi rimangono di netto, detratte le spese, che 6000 once di rame » monetato. Prendo 100 once d' argento, che nella comune estimazione equivalgono

In quasi tutta l' Europa il valor nominale del rame è circa doppio del valor commerciale.

» Essendo le monete di rame destinate al minuto commercio unicamente, nè dovendosene far uso pel commercio esterno, le hanno riguardate i Principi più come segno che come monete; quindi hanno creduto che poco importasse la quantità e qualità del metallo ond' eran composte. Trovandosi adunque in bisogno di danaro per le pubbliche spese, e non volendo caricare i sudditi d' una nuova imposizione, han creduto poter guadagnare grosse somme con avvilire il titolo o scemare il peso delle monete erose, lasciandole al medesimo numerario di prima. Quindi avvenne che cento lire per esempio in moneta di rame, calcolato insieme il valor del metallo e le spese della monetazione, non arrivano in alcuni luoghi ad uguagliare il valor vero di cinquanta lire in moneta d' argento. Se la quantità delle monete erose così deteriorate non avesse mai ecceduto il bisogno dell' interna circolazione, non vi sarebbe stato gran male, perchè le monete erose sarebbero state considerate unicamente come segni atti a rappresentare le monete nobili, come fanno le monete di carta. Se avesse voluto il popolo servirsi di tali monete per pagare i tributi al Principe, e restituirgli così la cattiva moneta che ne aveva ricevuto, sarebbe mancata ai bisogni del minuto commercio una quantità di piccole monete, e avrebbe dovuto il popolo ricomprarle di nuovo dal Principe, dandogli in cambio le buone monete d' oro e d' argento. Così non vi sarebbe stato alcun disordine, se non fosse giammai cresciuta oltre il bisogno della minuta circolazione la quantità delle monete erose. Ma seguì comunemente un tale accrescimento che si può attribuire ad una o più delle seguenti cagioni:

» I. I Principi trovandosi in bisogno di danaro, piuttosto che accrescere le imposizioni, hanno accresciuta la quantità delle monete erose deteriorate.

» II. Hanno dato qualche volta la zecca ad impresa, e per tutto stipendio agli impresarj hanno loro permesso di fabbricare a proprio van-

---

» *alle 8000 di rame, e ne faccio tante monete d'argento. Mi bastano due once d'argento monetato per pagare le spese; onde mi restano 98 once d'argento monetato. Confronto queste colle 6000 once di rame, e trovo il rapporto dell'argento al rame monetato, non più come uno ad ottanta, ma come uno a sessanta ed un quinto poco più. Fissato così il rapporto fra l'argento e il rame in moneta, saprò subito di qual peso io dovrò fabbricare la lira d'argento* «. *Vasco, tom. I.*

» taggio una quantità di monete erose, e gl'impresarj talvolta non si sono
» contenuti nei limiti della quantità permessa.

» III. Il vantaggio enorme che si trova nel cambio delle monete erose
» deteriorate contro le nobili, ha eccitato molti, specialmente forastieri, ad
» imitare le monete erose cattive, ed introdurne una quantità grossa nel
» paese, esportandone l'oro e l'argento.

» IV. Sono entrate in paese molte monete erose delle nazioni confi-
» nanti, le quali sono state facilmente accettate dal popolo, perchè erano
» intrinsecamente migliori delle erose proprie, sebbene fossero in propor-
» zione tanto inferiori di valore alle nobili (1) «.

Necessario effetto dell' inondazione delle monete erose si è l' aumento del prezzo delle monete nobili, giacchè ciascuno cerca di spendere le prime e ritenere le seconde.

Lo stesso effetto si fa risentire nel prezzo delle merci, poichè chi s' aspetta d' essere pagato con incomoda e cattiva moneta, chiede dippiù per indennizzarsi dell' incomodo e della perdita.

Questo effetto viene limitato dalle leggi che danno il diritto di ricusare ne' pagamenti la moneta di rame al di là di piccola somma determinata.

Il prezzo del rame soggiace a minori variazioni di quello degli altri metalli per più ragioni:

1.° L' insaziabile cupidità degli uomini rivolgesi assai più alle miniere d' oro e d' argento che a quelle di rame;

2.° Col rame non si fabbricano oggetti desiderati dalla moda o vietati dalle leggi suntuarie;

3.° I grossi ammassi di danaro non si fanno in monete erose, ma in monete nobili, e per conseguenza non ritornano mai in circolazione dopo esserne state lungo tempo sottratte, se non le monete d'oro e d'argento;

4.° L' estrazione o introduzione clandestina delle monete di rame è più difficile a cagione del maggior volume;

5.° Non si fondono monete di rame per usi fabbrili, se non quando ne è vietata la circolazione;

6.° Da una parte le monete di rame come più dure resistono di più alla corrosione, dall' altra l'opinione continua a ritenere il prezzo di queste monete allo stesso livello, mentre il prezzo del metallo scema.

---

(1) *Vasco*, *tom. I.*

In conseguenza, quando si conservi nello Stato quella copia di monete di rame che non sia nè maggiore nè minore del bisogno nel minuto commercio, non succederanno giammai sensibili alterazioni ne' loro valori relativamente alle monete nobili d'oro e d'argento.

Si possono però prevedere cambiamenti nel prezzo del rame

1.° A misura che si estenderà l' opinione delle sue qualità velenose negli utensili di cucina;

2.° A misura che al rame si potrà sostituire la ghisa in questi utensili.

ARTICOLO QUARTO

SPIEGAZIONE D' ALCUNI FENOMENI RELATIVI AI PREZZI.

I.

Osservando i valori nominali delle monete d'oro e d'argento, si scorge che vanno continuamente crescendo, cosicchè per esempio il gigliato che nel 1259 valeva in Firenze una lira, nel 1738 ne valeva 13. 6. 8 (1).

---

(1) *Valori dati al fiorino d' oro in Firenze dal* 1252, *in cui fu battuto la prima volta sino al* 1738, *benchè consistesse sempre in tre denari d' oro.*

ANNI	VALORE			ANNI	VALORE			ANNI	VALORE		
	lire	soldi	den.		lire	soldi	den.		lire	soldi	den.
1252	1	—	—	1464 30 *Mag.°*	4	6	8	1493	6	11	—
1259	1	—	—	1464 12 *Dic.°*	4	8	4	1494	6	12	—
1275	1	10	—	1469	5	6	—	1495	6	13	—
1282	1	12	—	1470	5	14	—	1496	6	14	—
1286	1	16	—	1475	5	8	—	1498	6	15	—
1302	2	11	—	1480	5	11	—	1499	6	17	—
1303	2	12	—	1485	6	2	—	1500	7	—	—
1331	3	—	—	*Idem.*	6	3	—	1530	7	—	—
1333	3	1	—	*Idem.*	6	4	—	1531	7	10	—
1337	3	2	—	1486	6	5	—	1552	7	—	—
1343	3	5	—	*Idem.*	6	6	—	1556	7	12	—
1352	3	8	—	1487	6	6	—	1574	10	—	—
1355	3	9	—	1488	6	7	—	1599	10	—	—
1370	3	8	3	1489	6	8	—	1608	10	3	4
1378	3	8	—	*Idem.*	6	9	—	1684	12	—	—
1380	3	10	—	1490	6	10	—	1712	13	6	8
1415	3	13	4					1738	13	6	8
1448	4	5	—								

La causa di questo fenomeno si è la progressiva diminuzione o deteriorazione del metallo corrispondente alla parola lira. Egli è evidente che posto il valore d'un gigliato eguale al metallo *A*, ed il valore d'una lira eguale al medesimo metallo *A*, un gigliato sarà uguale ad una lira. Ma se una lira diviene eguale alla metà di *A*, un gigliato varrà due lire, se ad un terzo d'*A*, il gigliato ne varrà tre, e così successivamente.

E siccome il valore d'un pezzo metallico può decrescere sì per diminuzione di peso che per diminuzione di bontà, quindi si scorge che scemando non solo il peso ma anco la bontà del metallo corrispondente alla parola lira, doveva crescere il numero delle lire a cui corrispondeva il gigliato.

II.

Sembra talvolta che il prezzo del metallo in verga sia maggiore del prezzo del metallo in moneta, benchè il secondo prezzo debba essere maggiore, attesa la maggiore utilità aggiunta dalla zecca.

Per esempio, secondo l'osservazione di Smith, l'oncia inglese d'argento, che essendo moneta, vale 62 denari sterlini, si vende comunemente in verga denari 67, cioè 8 per 100 circa di più.

Questa differenza in favore della verga non è certamente effetto d'un più alto valore, il che sarebbe assolutamente inesplicabile, ma effetto di una differenza reale nella quantità, benchè espressa dalla medesima parola. Quegli che portasse alla zecca un'oncia d'argento al titolo legale, riceverebbe in pagamento 62 denari, i quali in origine poterono contenere realmente il peso d'un'oncia, ma che, per la frizione, perdettero talmente del loro peso primitivo, che d'ordinario non contengono più di $^{11}/_{12}$ di questo peso. Questo particolare dà dunque dodici parti per riceverne undici, mentre sul mercato il peso che si dà e si riceve è pesato con esattezza. Supponete che una mina di grano valga due lire; se da questa misura di grano se ne tolgono alcuni pugni, può succedere ch'ella non si venda che una lira e 80 centesimi, senza che perciò il valor del grano abbia subita la minima variazione.

Succede l'opposto in Inghilterra, nella moneta d'oro, la quale, ricevendosi a peso, non può soggiacere al suddetto decremento. Perciò, secondo l'osservazione dello stesso Smith, l'oncia d'oro, che essendo monetata, si spende per 3 lire, 17 soldi e denari sterlini 10 $^{1}/_{2}$, non si paga in barra che 3 lire, 17 soldi, 7 danari, cioè $^{1}/_{2}$ per 100 circa di meno.

III.

Siccome la spesa della monetazione in Inghilterra fa parte delle spese pubbliche, perciò il prezzo del metallo monetato non dovrebbe essere maggiore del metallo in barra.

Questo dubbio si scioglie osservando che per far trasformare le verghe in ghinee alla zecca di Londra, conviene aspettare alcuni mesi, attese le incessanti dimande che si fanno a quella officina. Quindi quegli che compra le vostre verghe con pronto danaro, vi risparmia la perdita del vostro tempo e soddisfa all' istante al vostro bisogno. Questi 3 denari $^1/_2$ ossia $^2/_5$ circa per 100 (vedi pag. 116) sono una specie di sconto ch'egli ritiene sulla somma anticipata.

IV.

È generale prevenzione in Europa che i prezzi delle merci vadano sempre crescendo di più in più.

Due cause principali contribuiscono a mantenere ed accreditare questa opinione popolare.

La prima causa consiste nelle accennate variazioni che i Governi fecero subire alle denominazioni delle monete, indicando con crescente numero d' unità la stessa quantità di metallo, del che è stato addotto un esempio nella nota 1 pag. 115. Ora siccome il prezzo nominale è il solo che fissa l' attenzione del volgo, quindi non v' è luogo a meravigliarsi ch' egli abbia riguardato un aumento puramente nominale come un aumento reale di prezzo (1).

---

(1) » *La maggior parte*, dice *Pompeo Neri*, *equivocano in quei nomi di* » *lire soldi denari*, *o altri che si adoprano per dinotare i gradi del valore.* » *Questi nomi non vogliono dir altro che unità*, *ventesimi dell' unità e duodecimi del ventesimo. Le unità non significano niente*, *se non sono circoscritte* » *da un campione materiale che ne definisca la loro importanza. Sicchè le leggi* » *che accrescono il valor numerario non fanno altro che dire, che quella data* » *moneta che si è divisa sino al presente in cinque unità, domani comincia a* » *dividersi in dieci*, *e in ciò la legge resta obbedita. Ma la legge non può* » *dire e non può fare che le unità d' oggi siano equipollenti alle unità di domani. Per questo il numero delle unità necessarie a dinotare i prezzi di tutte* » *le cose si accresce*, *e tutte le cose*, *variato solo il modo di numerare*, *rimangono tra loro nella solita e naturale equipollenza* «. *Tom. I.*

La seconda causa sta nell' aumento progressivo delle spese private, cioè nel numero crescente degli oggetti che fanno parte dell' ordinario consumo. Perciò una rendita che altre volte bastava alla comoda sussistenza d' un cittadino, attualmente non sembra sufficiente pe' bisogni necessarj.

Ma se si vogliono allontanare le prevenzioni, ed osservare individualmente i prezzi di ciascuna derrata di giornaliero consumo, dopo le prove scritte, che tuttora sussistono in gran numero, è facile convincersi che da più di 130 anni, epoca nella quale la scoperta delle miniere americane aveva digià prodotto il suo effetto totale sul valore del danaro, il prezzo pecuniario del danaro si è piuttosto progressivamente diminuito che aumentato. Se dunque, dice Garnier, che mi serve di guida in questa discussione come mi ha servito in altre, se dunque rimontiamo nella nostra storia sino a quell' epoca, l' una di quelle in cui il secolo di Luigi XIV mostrò maggiore prosperità, noi troviamo che la maggior parte delle derrate di giornaliero consumo corrispondevano allora ad una quantità di danaro non inferiore a quella che si dà attualmente, benchè dopo quell' epoca molte di queste derrate siano state direttamente o indirettamente aggravate d' imposte che contribuirono ad accrescerne il prezzo.

Per verificare questo fatto ci restano molti documenti incontrastabili, tra i quali la notissima lettera di Madama di Maintenon a sua cognata (*Lettres de Maintenon, tom. I.er page 171*) (1), che è una testimonianza evidente della maniera in che vivevano allora le persone di primo rango, e in cui i diversi articoli della domestica spesa si veggono colla più grande precisione specificati. Questo documento è del 1679; il marco d'argento fino monetato equivaleva allora a 28 lire tornesi, 13 soldi, 9 denari; attualmente lo stesso peso d' argento fino ridotto in moneta produce nominalmente una somma di 54 franchi, 70 centesimi. Non si tratta dunque, per farsi un' idea de' prezzi di quel tempo, e poterli confrontare coi nostri prezzi correnti, che di ridurli al numerario attuale.

---

(1) *A questo documento nella seguente tabella si sono aggiunti i risultati de' registri di spesa dell' Abadia di Preuilly in Brie, e della comunità dei Quinze-Vingts in Parigi.*

PROSPETTO DE' PREZZI DELLE DERRATE NEL XVII SECOLO.

DOCUMENTI E DATE	DERRATE	PREZZO in moneta del XVII secolo			PREZZO in moneta attuale	
		lire	soldi	den.	lire	cent.
Lettera di Maintenon 1679.	Carne, la libbra (1). . . .	—	5	—	—	48
	Vino pe' domestici, la bottiglia	—	4	—	—	38
	Vino pe' padroni . . *idem* .	—	10	—	—	96
	Zucchero, la libbra	—	11	—	1	05
	Cera. . . *idem*	—	10	—	2	85
	Candele . *idem*	—	8	—	—	76
	Affitto di casa	1000	—	—	1971	65
Registri di Preuilly						
1678 Gennajo	Ovi, la dozzina	—	5	—	—	48
Idem Aprile. .	*Idem* . *idem*	—	3	6	—	33
Idem Settemb.	*Idem* . *idem*	—	4	6	—	43
Idem Idem . .	Vitello, la libbra	—	4	6	—	43
Idem Marzo. .	Butirro . *idem*	—	8	6	—	81
	Aceto, la pinta (2)	—	4	6	—	43
Registro dei Quinze-Vingts 1679.	Frumento, lo staio	12	15	—	24	13
	Carbone, il *boisseau* (3) . .	—	4	—	—	38
	Scarpe, il paio	2	10	—	4	75
	Legna, la *voie* (4)	11	—	—	20	83
	Trasporto d'una *voie* di legna.	1	—	—	1	91
	Olio per lampade, la pinta .	—	12	—	1	15

(1) *La libbra di Parigi è uguale a kilogrammi* 0,4895.
(2) *La pinta di Parigi è uguale a litri* 0,952.
(3) *Il* boisseau *di Parigi è uguale a kilogrammi* 9,79.
(4) *La* voie *di Parigi è uguale* . . . .

Stando alla citata lettera si scorge, che i consumi nel XVII secolo erano minori degli attuali. Vi si vede qual era il genere di spesa delle persone d' alto rango; vi si trova il dettaglio de' piatti che componevano il pranzo ordinario: una libbra di cera deve durare tre giorni; una libbra di candele, due; non si debbono accendere che due focolai; non si riscalda l'appartamento che quattro mesi all'anno.... Cionnonostante si tratta d' una casa composta di 10 servitori, e Madama di Maintenon aggiunge ch' ella vivrebbe nel modo suddetto, se non si trovasse alla Corte. La spesa degli abiti e della toletta monta in tutto a 100 pistole, equivalenti a 1970 franchi attuali. Se si paragona questo metodo di vita con quello che vediamo generalmente adottato, si converrà senza dubbio che non v' ha un cittadino un poco comodo, il quale non consumi a' nostri tempi nella sua casa il quadruplo delle derrate che si consumavano allora dalle persone del rango più elevato. Quindi la dimanda delle derrate di generale consumo deve essere molto maggiore di quello che era nell' epoca accennata: dunque, se le derrate si vendono per la stessa somma di danaro, malgrado l'aumento progressivo nella dimanda, è naturale di conchiudere che il prezzo del denaro s' è realmente accresciuto.

Se si spinge l' indagine sopra un secolo anteriore, si troveranno le spese private in più angusti confini ristrette. » Henri IV, *dice Voltaire*, » dejeunait avec un verre de vin et de pain blanc; il ne prenait ni thé, » ni café, ni chocolat, il n'usait point de tabac; sa femme et ses mai» tresses avaient fort peu de pierreries; elles ne portaient point d'étoffes » de Perse, de la Chine ou des Indes. Si l'on songe qu'aujourd'hui une » bourgeoise porte à ses oreilles de plus beaux diamans que Catherine de » Medicis; que la Martinique, Moka et la Chine fournissent le déjeûner » d'une servante, et que tous ces objets font sortir de France plus de 50 » millions tous les ans, on jugera qu'il faut d'autres branches de commerce » bien avantageuses pour réparer cette perte continuelle (1) «.

ARTICOLO QUINTO

CIRCOLAZIONE DEL DANARO.

Ho già spiegato altrove in qual modo il danaro porti la fecondità e la vita in tutto il corpo sociale, e concorra ai tre scopi dell' economia nel modo stesso che concorrono le altre forze produttrici.

(1) *Essai sur les mœurs des nations.*

La circolazione del danaro ha molta analogia colla circolazione del sangue, quindi tutti gli scrittori che della ricchezza pubblica s' occuparono, non omisero di paragonare l' una all' altra.

Canard ha spinto questo paragone all' eccesso, fissando punti di somiglianza tra tutte le ramificazioni del travaglio e quelle dell' *aorta*, dell' *arteria*, della *vena pulmonare* .... Il risultato di questo confronto si è che: *le magasin d'un négociant peut être comparé à un des ventricules du cœur et sa caisse à l'autre* (1).

Non è cosa rara che gli scrittori si sforzino di rendere difficile un argomento, per mostrare la loro abilità nello svilupparlo. E certamente, per spiegare ciò che abbiamo sott' occhio, non si deve ricorrere a ciò che sfugge al nostro sguardo, e suppone cognizioni superiori all' intelligenza media de' lettori.

Pochissima esperienza basta per accorgersi che il danaro si ammassa in certi serbatoi per distribuirsi in certi canali, e da questi ritorna a quelli per riprendere lo stesso corso.

Le vendite giornaliere fatte dall' affittuario sul mercato gli producono le grosse somme ch' egli sparge sulle *campagne* per spese di coltivazione, spende ne' *villaggi* per la compra degli strumenti, porta alla *città* pel pagamento degli affitti ne' tempi convenuti.

Il proprietario, nel cui scrigno s' uniscono le grosse somme degli affitti, le divide sui *domestici* che gli fanno ala nelle anticamere, sugli *artisti* che lo disannoiano con nuove manifatture, sui *mercanti* che gli offrono merci provenienti da paesi stranieri, sugli *affittuarj* che somministrano il grano, il vino, le carni .....

L' artista, vendendo ad una ad una le sue manifatture, raccoglie le somme necessarie per pagare ogni sei mesi le *materie prime*, ogni settimana i suoi *lavoranti.*

Il negoziante riceve dai *rivenditori al minuto* il danaro, che deve spedire ogni anno a' suoi *corrispondenti*, da cui ricevette le merci.

Si dica lo stesso del Governo, a cui pochi centesimi per scudo d' estimo, raccolti sopra tutti i fondi, gli formano le rispettabili masse d' oro e d' argento, ch' egli distribuisce sulle varie braccia che lo aiutano a mantenere l' ordine pubblico e promovere la ricchezza nazionale.

---

(1) *Principes d'économie*, *pag.* 112.

La stessa esperienza dimostra che l' affittuario spende poco danaro nelle campagne, giacchè compensa in parte le giornate de' travagliatori e gli strumenti agrarj con grano, vino, bestiami.....

Le città sono dunque i grandi serbatoi, in cui entra e da cui esce il danaro per un movimento, che si sostiene e si rinnova costantemente. Difatti, se si eccettuano alcuni grandi proprietarj e capitalisti, che hanno per massima di conservare nello scrigno il danaro bisognevole per sei mesi o per un anno, gli altri cittadini o cambiano tosto il danaro con altre merci, o cercano di prestarlo ad interesse. Si può dire che cinque sesti del popolo non ritiene le stesse monete in cassa per due giorni, giacchè, sebbene molti artisti siano pagati alla settimana, il danaro che ricevono, o lo cambiano tosto in proviste pe' giorni seguenti, o con esso estinguono i piccoli debiti anteriori.

Questa rapida circolazione del danaro può essere in parte interrotta

1.° Dalle monete alterate, come si disse altrove;

2.° Dalla sospensione degli affari politici che consiglia risparmj attuali per non mancare di risorse nel futuro;

3.° Dal timore di comparir ricco sotto un Governo dispotico;

4.° Da tutte le leggi che compromettono la sicurezza e la proprietà.

Alla rapida circolazione del danaro tra Stato e Stato oppongono ostacolo

1.° Le distanze, per cui il prezzo dell' argento divenendo sempre più costoso, gli si preferisce l' oro, e quindi le cambiali;

2.° La diversità del linguaggio, degli usi, de' costumi;

3.° Le leggi de' Governi che vietano l' entrata o l' uscita a queste o a quelle monete.

In onta di questi ostacoli il danaro entra in un paese che prospera, come pria della rivoluzione lo dimostrava l' Olanda, ed esce da uno Stato che decade, come dopo la rivoluzione lo dimostrò l' Olanda stessa.

Gli economisti dimandano, se v' ha proporzione determinata e nota tra il danaro e le merci ch' egli fa circolare, e in caso di dubbio, se l' abbondanza de' metalli monetati sia vantaggiosa nociva indifferente ai progressi della ricchezza.

Congetture vaghe incerte incapaci di stabilire una dottrina positiva, furono il risultato dell' esame che fecero di questa quistione varj scrittori celebri.

William Petty opinava che era necessario all' Inghilterra una quantità di danaro uguale alla somma

1.° Della metà della rendita annua de' terreni,

2.° D' un quarto della rendita delle case,

3.° Della spesa settimanale di tutto il popolo,

4.° Del valore del quarto delle merci esportate.

Davenant, che riporta l' opinione di William Petty, la riguarda come solida e ben fondata (1).

Cantillon giudica che il danaro circolante negli Stati d' Europa, preso in massa, è per lo meno uguale alla metà del prodotto delle terre, od al più a due terzi (2).

Montesquieu pensa che la quantità del danaro è quasi indifferente, perchè l' aumento o il decremento lo proporziona ai bisogni (3).

Condillac suppone che la quantità del danaro necessario al commercio è presso a poco uguale al valore de' prodotti consumati nelle città (4).

Adamo Smith non ha adottata nè combattuta alcuna opinione sopra questo argomento. Egli si contenta d' osservare che è forse impossibile di conoscere il rapporto tra la moneta circolante, e la totalità del prodotto annuo messo in circolazione. Diversi scrittori, egli dice, portarono questo rapporto ad un quinto, un decimo, un ventesimo, un trentesimo di quel prodotto.

Da queste diverse opinioni si può con certezza conchiudere che il problema non è ancora risoluto, e forse debbesi riguardare come insolubile. Difatti

1.° La circolazione de' prodotti in un paese agricola richiede minor danaro che in un paese manifatturiero;

2.° La circolazione che si eseguisce col soccorso di banchi accreditati, esclude quel danaro che è voluto dalla circolazione priva di questo soccorso;

3.° Un paese che goda di gran credito presso l'estero, non abbisogna di tanto danaro quanto quello, il cui credito è limitato e circoscritto dalla natura del Governo, e dalla imperfezione delle leggi;

4.° Gli usi stessi ne' pagamenti aprono il campo a nuove differenze. Difatti supponete che nel paese *A* si paghino gli affitti una volta all'anno,

---

(1) *Discours sur la protection et les soins dus au commerce*, tom. I.er pag. 440-441.

(2) *Essai sur la nature du commerce*, liv. 2. chap. 3.

(3) *Il testo di Montesquieu si trova alla pag.* 19 *di questo volume.*

(4) *Le commerce et le Gouvernement*, pag. 140.

e questi equivalgano a 2000 ouce d' argento, e che nel paese *B* si paghino in due rate, ma in eguale quantità. È chiaro che se nel primo paese richieggonsi 2000 ouce, basteranno 1000 al secondo; giacchè queste 1000 dopo essere state pagate ai proprietarj nel primo semestre, potranno rientrare nella circolazione, ed eseguire il pagamento del secondo.

Non potendo sciogliere questa quistione, ci ridurremo a dire che

1.° Nel piccolo commercio la somma delle monete necessarie è tanto minore, quanto è più celere il loro corso;

2.° Nel grosso commercio la somma delle monete necessarie è tanto minore, quanto più v' interviene il credito.

Il Marchese Beccaria ha sparse alcune idee metafisiche sopra questo argomento, forse senza aggiungergli un solo grado di luce. Ad uso de' lettori speculativi adduco il testo nella nota (1).

---

(1) » *Chiunque avrà attentamente considerato la natura del valore, avrà* » *veduto che uno zecchino può per esempio rappresentare successivamente una* » *certa quantità di vino, poi una certa quantità di frumento, indi un deter-* » *minato numero di pelli. Quanto più rapidamente questo zecchino sarà passato* » *per un maggior numero di mani, tanto maggior numero di cose avrà esso* » *misurato e rappresentato. Dunque di un tanto maggior numero di azioni fatte* » *sarà indizio e misura; e quanto più lentamente sarà passato per un maggior* » *numero di mani, tanto meno d' azioni avrà rappresentato. Sarà dunque il* » *numero delle azioni de' cittadini in proporzione della quantità di moneta cir-* » *colante, del numero delle mani per le quali ella passa, e del tempo più breve* » *nel quale fa questi passaggi. Ma se il tempo sarà più breve, supponendo* » *che la moneta non si racchiuda, ma continui a circolare, o almeno a produrre* » *altre azioni, passerà necessariamente in altre mani; dunque quest'ultima con-* » *siderazione si riduce a quella del passaggio per un maggior o minor numero* » *di rappresentanze. Ora noi abbiamo veduto che il rappresentatore universale* » *d' ogni valore è l' alimento, ossia la consumazione. Ma questa consumazione* » *essendo continua e contemporanea in molti, e a questa riducendosi tutte le* » *spese e tutti i baratti che in tutti i commerci si fanno, ogni moneta arriverà* » *infallibilmente una volta o l' altra, dopo varj giri, a cambiarsi immediata-* » *mente con qualche cosa, di cui l'uso è la consumazione. Ma se si prendano* » *in massa tutte le consumazioni diverse che si fanno da tutte le diverse classi* » *e condizioni de' cittadini, si troverà (come accade sempre in tutte le masse* » *grandi, e di graduate e varianti quantità combinate) che compensandosi il* » *più col meno, trattandosi massimamente di soddisfare bisogni d' individui si-* » *mili, presso a poco costanti, si troverà, dico, a un dipresso eguale la giorna-* » *liera ed attuale consumazione che in una volta si fa, e tutte le altre combi-* » *nazioni giornaliere e di altre volte. Ma* in un attuale consumazione la mo- » neta dell'uno non può servire ad un altro, perchè combinandosi amen-

Sulla seconda parte della quistione cioè, se l' abbondanza de' metalli sia utile indifferente o nociva ai progressi delle ricchezze, la maggior parte degli scrittori dello scorso secolo conviene nel dichiararla nociva. Furono essi condotti a questo sentimento dalle leggi stolte che, affine di conservare abbondante danaro nello Stato, ne vietavano l' esportazione.

La stoltezza di queste leggi non impedisce di vedere che può essere falso *in parte* il raziocinio, a cui i filosofi l'appoggiano. Essi dicono che il danaro scarseggiando, ottiene doppio valore, quindi il moto commerciale si ese-

» due a consumare nello stesso tempo, è necessario che abbia ciascuno » la moneta che gli dà questo diritto a consumare. Dunque la quantità » della moneta circolante sarà proporzionale alla quantità della giornaliera » ed attuale consumazione (*). *Quindi, sia detto qui per incidenza, non è » fuori di luogo il sospetto che io ho, e che per altro merita più matura con- » siderazione, del potersi sciogliere questo problema; cioè che data una moneta » qualunque, e dato un valore rispettivo che ha in due nazioni, si possa cono- » scere la rispettiva forza e ricchezza di quelle nazioni. Perchè se avuto ri- » guardo alla popolazione e consumazione, paragonerò la quantità di cose che » con uno zecchino si possono contemporaneamente comprare in una nazione* A, » *col numero di cose parimenti contemporaneamente comprate nella nazione* B, » *la forza, la ricchezza, ossia il numero delle azioni o prodotti della nazione* » A, *saranno a quelli della nazione* B *in ragione reciproca di queste quantità;* » e sarà più forte la nazione, quanto è minore il numero delle cose che con » uno zecchino si hanno, a pari popolazione (**). *Ma lo zecchino si sottodi- » vide in tante monete ultime di rame che, unite insieme, lo rappresentano, e » l'ultima e minima moneta di rame rappresenta il minimo valore di una cosa » contrattabile. Quando dunque nelle monete di rame non è stata artificiale la » divisione, ella si è fatta secondo il bisogno, cioè si è divisa la misura di » universal paragone, finchè la quantità assoluta di danaro corrispondesse ai » bisogni contemporanei, ossia all' attuale consumazione, e fin dove la rapidità » della circolazione in questa supposizione non potesse supplire. Dunque in que- » sta supposizione, il valor numerario tanto maggiore di una stessa moneta in- » dicherà altrettanto minor forza, minori azioni e minor circolazione, e così » viceversa. Si potrebbero perciò stabilire alcune tavole, nelle quali colla popo- » lazione e col numero delle cose da una moneta variamente in varie nazioni » rappresentate, si verrebbe a conoscere la rispettiva forza delle nazioni. Ma » basta avere accennata una tale importantissima speculazione per chi ama di » meditar profondamente in questo oggetto, il tempo non permettendo di più » oltre sviluppare una tale teoria* «. *Beccaria, tom. II. pag.* 70-74.

(*) *È falso il principio e la conseguenza, giacchè l' autore non tien calcolo del credito, per cui moltissimi consumano senza avere un quattrino in tasca, ossia senza il corrispettivo danaro.*

(**) *La proposizione contraria è evidentemente vera in teoria e in pratica (vedi la pag. 42-49 di questo volume).*

guisce con 10 monete invece di 20, ed abbondando, scema di valore, quindi il moto commerciale si eseguisce con 20 invece di 10; e siccome è meglio eseguir con materia come 10 che con materia come 20, quindi la scarsezza è preferibile all' abbondanza (1).

Per accorgersi che questo raziocinio può divenir difettoso, si supponga che invece del danaro si parli delle bilance. È facile cosa il vedere che la scarsezsa delle bilance può produrre imbarazzo al commercio, e il loro alto prezzo impedirne l' uso a molti venditori. Il mercato essendo composto a cagione d' esempio di 200 venditori, il movimento delle vendite sarà assai lento, se non vi sono che 10 bilance, le quali passino da una mano all'altra, e sarà celere se ve ne sono 200. Ma se invece di 200 vogliamo che esistano sul mercato 1000 bilance, noi avremo un valore come 800 ridotto a zero, e che altronde potrebbe essere cambiato in altre cose necessarie comode aggradevoli, come per esempio in scanni, sopra cui sedessero i venditori, invece d' eseguire le vendite in piedi. — I Governi e gli scrittori contendono dunque tra di loro, perchè quando i venditori sono 200, i Governi vogliono 1000 bilance e non scanni, e gli scrittori vogliono scanni e 10 bilance soltanto.

---

(1) » *Nous avons vu que l'argent n'est une mesure des valeurs que parce-* » *qu'il en a une lui-même; que s'il est rare, il en a une plus grande; et* » *qu'il en a une plus petite, s'il est abondant.*

» *Qu'il y ait donc dans le commerce le double d'argent, on donnera,* » *pour une marchandise, deux onces de ce métal au lieu d'une; et qu'il y en* » *ait la moitié moins, on n'en donnera qu'une demi-once au lieu d'une once* » *entière. Dans le premier cas, un proprietaire qui affermoit sa terre cinquante* » *onces, l'affermera cent; et dans le second, il l'affermera vingt-cinq. Mais,* » *avec cent onces, il ne fera que ce qu'il faisoit avec cinquante; comme, avec* » *cinquante, il ne fera que ce qu'il faisoit avec vingt-cinq. Ce seroit donc* » *une illusion à lui de se croire plus riche dans un de ces cas que dans l'au-* » *tre. Son revenu est toujours le même, quoique le numéraire en soit plus ou* » *moins grand. Qu'on le compte par cent onces, par cinquante, par vingt-* » *cinq, on n'y change rien; puisqu'avec ces différentes manières de compter,* » *on ne peut jamais faire que les mêmes consommations.*

» *On voit donc qu'il est assez indifférent qu'il y ait beaucoup d'argent,* » *et qu'il seroit même avantageux qu'il y en eut moins. En effet le commerce* » *se feroit plus commodement. Quel embarras ne seroit-ce pas, si l'argent étoit* » *aussi commun que le fer?* « *Condillac, Opera cit.*, *pag.* 134-135.

ARTICOLO SESTO

A QUALE PREZZO DEBBA LA ZECCA RICEVERE LE MONETE CALANTI ED INSERVIBILI.

I movimenti della circolazione alterano col progresso del tempo i pezzi monetati in modo da sminuirne considerabilmente il peso e cancellarne l' impronto.

A questa causa naturale di perdita s' unisce l' azione de' tosatori, che colle forbici e colle lime detraggono alle monete alcuna parte tanto maggiore quanto più son esse preziose.

Questa diminuzione di metallo e cambiamento di forma, allorchè giunge a certo segno, producendo dubbio che la moneta possa essere falsificata, o timore che sia per esserne proibito il corso, rende alcuni restii a riceverla, ne rallenta la circolazione e ne degrada il prezzo.

Egli è evidente che in questo stato di cose il Governo deve fabbricare nuova moneta, come deve ristaurare le strade, allorchè sono guaste.

Contendono però gli scrittori, se il Governo ritirando dalla circolazione le monete calanti, onde aver pasta per le nuove, debba pagarle a prezzo di tariffa, ovvero in ragione del metallo che contengono.

A favore della seconda opinione s' adducono i seguenti motivi:

1.° Chiunque vende un oggetto usato, riceve un prezzo minore di quello che lo pagò. Un uomo che rivende un abito dopo d' averlo portato, non pretende un prezzo, come se il suo abito fosse nuovo;

2.° Il proprietario d' una moneta usata e calante, non la ricevette al prezzo di tariffa, ma ad un prezzo minore;

3.° Se la zecca ricevesse le monete calanti a prezzo di tariffa, si aggiungerebbero nuovi stimoli all' attività de' tosatori.

A queste ragioni si risponde

1.° Che la perdita subita dalle monete nell' uso commerciale non andò a solo vantaggio dell' ultimo proprietario che le possiede. La perdita seguita nelle di lui mani è sì piccola che è quasi impossibile valutarla. La diminuzione del peso è una conseguenza della circolazione di molti anni, senza che si possa dire precisamente nelle mani di chi successe. Far pagare all' ultimo proprietario d' uno scudo calante tutto il calo che questi subì in un mezzo secolo, è far pagare all' ultimo carrettiere tutta la spesa necessaria alla ristaurazione d' una strada per cui passarono carrettieri a migliaia.

2.° Abbiamo detto che nel prezzo della moneta influisce l'opinione in modo che per esempio gli scudi vecchi si ricevono ad ugual prezzo degli scudi meno vecchi, e questi ad egual prezzo degli scudi nuovi. Il valore d'uno scudo non è un valore per così dire individuale, che si determini sul peso e sulla qualità di ciascuno che viene attualmente offerto, ma sul peso e sulla qualità che si sa per esperienza esistere nella moneta del paese presa a caso e in grandi masse; quindi si può rigorosamente dire che uno compensa l'altro. Ogni anno le zecche fabbricano dei pezzi nuovi, in cui contiensi tutto il metallo puro ch'essi debbono contenere; in questo stato di cose il valore della moneta non prova, nè anche alla fine di molti anni, almeno per ragione d'uso, una diminuzione nel suo valore.

Gli scrittori Francesi additano questa costanza di valori ne' pezzi da soldi 12 e 24, i quali per la facilità con cui circolavano insieme cogli scudi da sei lire, conservavano un valor uguale agli scudi, benchè nella stessa somma nominale vi fosse circa un quarto meno d'argento ne' pezzi usati da 12 e 24 soldi che negli scudi.

La legge Francese che autorizzò le casse private e pubbliche a non riceverli più che per soldi 10 e 20, non li stimò al di sotto del valor reale, ma al disotto del valor d'opinione a che gli aveva ricevuti l'ultimo possessore; giacchè questo valore sostenuto per così dire dal valore degli scudi era rimasto sino a lui di soldi 12 e 24, come se i pezzi non avessero subita alcuna perdita per la frizione. Si accollò dunque a lui solo tutto il calo prodotto dalle migliaia di mani per cui passarono.

2.° La forma del pezzo il suo impronto serve precisamente allo stesso scopo sino all'ultimo istante, benchè sul fine egli sia appena visibile, ed anco non lo sia più, come negli scellini d'Inghilterra. Ora abbiamo veduto nel primo volume che un pezzo di moneta ha un valore per questo solo impronto e deve averlo. Questo valore fu riconosciuto fino al momento in cui passò tra le mani dell'ultimo possessore. Per questo motivo egli lo ricevette ad un prezzo maggiore del prezzo della barra dello stesso peso. Il valore dell'impronto sarebbe dunque perduto per lui solo, benchè egli sia forse la milionesima persona, a cui il pezzo servì.

Sembra dunque che tocchi a tutta la società, cioè al pubblico tesoro, a soggiacere in questi casi al decremento successo ed alla perdita dell'impronto, giacchè da una parte si è la società tutta che fece uso della moneta, dall'altra non si può ripartirne il consumo sui particolari in ragione de' vantaggi che ne ritrassero.

È giusto che ad un uomo, il quale porta verghe di metallo alla zecca, si facciano pagare le spese del monetaggio, giacchè i suoi metalli trasformati in moneta crescono di prezzo, ed egli solo ne risente tutto il vantaggio. All'opposto, quando chi porta monete calanti alla zecca, riceve un valor uguale al semplice metallo, il danno successo viene distribuito inegualmente ed all' azzardo, per cui può essere che il ricco possidente paghi nulla, e il meschino rivenditore paghi la massima parte.

Queste ragioni acquistano maggior forza in que' paesi, in cui il valore della moneta, oltre il metallo e la spesa, è caricato d' un diritto di signoraggio.

In questi casi la perdita che subirebbe un particolare che si trovasse fornito di monete calanti, sarebbe composta:

I. Del calo subito dalla moneta, per esempio $\frac{1}{10}$;
II. Della spesa del monetaggio . . . . . . $\frac{1}{20}$;
III. Del diritto di signoraggio . . . . $\frac{1}{40}$;

Totale . . . . $\frac{7}{40}$.

3.° Da una parte si terrebbero ferme tutte le leggi contro i tosatori delle monete, dall' altra non si accetterebbero alla zecca que' pezzi, cui mancassero certe parti dell' impronto, che l' uso non può alterare, quali sono le lettere e i fregi che si sogliono imprimere sul contorno interamente.

ARTICOLO SETTIMO

CENNO SUI REGOLAMENTI MONETARJ.

Riceveranno maggior luce gli antecedenti principj dalla rapida esposizione de' regolamenti, con cui gli scrittori ed i Governi tentarono di dirigere il prezzo delle monete, talora proponendosi il vantaggio pubblico, talora mirando ad impinguare l' erario, ingannandosi non di rado nell' uno scopo e nell' altro.

REGOLAMENTI.	RIFLESSIONI.
I. Dazio sull' introduzione delle paste metalliche.	Questo dazio accresce il valore delle paste a fronte di quello delle monete, quindi dagli artefici si fonderanno piuttosto monete che paste; dunque da una parte il prodotto del dazio andrà scemando, dall' altra crescerà la spesa per la monetazione. I contrabbandi renderanno incerti e fluttuanti i rapporti 1.° Tra metalli e metalli nelle relazioni commerciali colle nazioni vicine; 2.° Tra metalli e monete nello Stato; 3.° Tra l' oro e l' argento parimenti nello Stato, giacchè il minor volume del primo rende più facile lo sfroso (1).
II. Dazio sull' estrazione delle paste metalliche.	Se si scavano le miniere a conto del Principe, il dazio d' estrazione è pagato dall' erario, e il Principe riceve da una parte quanto sborsa dall' altra. Se si scavano a conto de' particolari, è meglio esigere il dazio al luogo della produzione che al luogo dell' uscita, giacchè si evitano gli inconvenienti degli sfrosi, o si minorano.

(1) *Questi riflessi non si possono applicare al rame, perchè*

1.° *Il suo volume rende più difficile l' introduzione o l' estrazione clandestina;*

2.° *Non si fondono monete di rame per gli usi fabbrili, come già si disse;*

3.° *La copia del rame che serve alle arti è assai maggiore di quella che serve alle monete;*

4.° *Non si suole, nè è necessario serbar esatto rapporto tra il valor delle monete di rame e il valor delle paste;*

5.° *La circolazione delle monete di rame s' estende di rado al di là dei confini dello Stato.*

In conseguenza il dazio sul rame sfugge agli inconvenienti, cui va soggetto il dazio sui metalli nobili.

Quindi per esimere dal dazio anche il rame, non restano più che de' motivi un po' vaghi, cioè

Semplicità del sistema monetario,

Libertà del commercio, e specialmente delle monete,

Minor variazione ne' rapporti tra il rame e l' argento.

REGOLAMENTI.	RIFLESSIONI.
III. Vietata estrazione delle monete, principalmente nazionali.	Gli inconvenienti particolari di questa legge si veggono generalmente condannati dai principj posti alla pag. 94. Il timore che le monete nazionali escano dallo Stato, cresce a misura che si è persuasi della loro bontà. Ordinando che sole monete nazionali si ricevano alle pubbliche casse, se ne conserva una quantità sufficiente nello Stato, nè è forzato il Principe a coniarne frequentemente di nuove. In generale poi l'abbondanza o la scarsezza del danaro dipende dai movimenti del commercio; ove questi è attivo, quello abbonda; ove è passivo, scema. I nazionali non regalano le loro monete agli esteri, come gli esteri non regalano le loro merci ai nazionali.
IV. Vietata introduzione delle monete estere erose.	Dove sono assegnati per legge alle monete sproporzionati valori, e principalmente dove le monete erose sono valutate assai più che non meritano, o non bastano ai bisogni del commercio, molte monete erose contraffatte simili alle nazionali, vengono da fuori e si esportano le monete nobili. Il primo rimedio consisterà nel fabbricare buona moneta di rame in quantità corrispondente alla dimanda; il secondo nell' escludere dalle pubbliche casse le monete estere di basso titolo (1). Da una parte le leggi più severe non riescono ad impedire l' introduzione, dall' altra sorgono gravissimi imbarazzi nel commercio sui confini, per cui possono sparire importanti rami di commercio.

(1) *Così le monete di fino titolo acquistano un valore numerario nel corso della piazza un poco maggiore di quello che corrisponde ai valori relativi delle monete. Conviene però confessare che questo aumento di valore equivale ad una imposta, se le monete di bassa lega sono le più, e quelle di fino titolo le meno numerose.*

REGOLAMENTI.	RIFLESSIONI.
V. Vietata contemporaneamente l' estrazione delle monete nazionali e l' introduzione delle estere (1).	Per far osservare la legge, si sogliono stabilire ai confini dei cambia-valute, acciò diano ai nazionali monete estere, ed agli esteri monete nazionali. Ma se i cambia-valute osserveranno per ordine del Principe i giusti rapporti tra le monete nazionali e le estere, saranno perfettamente inutili; se faranno il cambio a profitto del Principe, ciò si risolverà in un dazio d' entrata e d' uscita sul danaro. Il peggio si è che questi cambia-valute, allettati dal grosso profitto, negoziano sulle monete a loro vantaggio, in onta della legge, impotente a far rispettare i suoi ordini.
VI. Dazio sull' introduzione od estrazione delle monete.	Da una parte la rendita riesce piccola ed incertà per la facilità del contrabbando; Dall' altra l' esecuzione della legge è indecente vessatoria odiosa; quindi costringe non di rado a subire la spesa delle cambiali, quando si potrebbe risparmiarla.
VII. Bando ad antiche monete d' argento col pretesto di sostituirne delle nuove.	Lo scopo di questa legge fu talvolta di comprare a puro valor di metallo le monete buone, per fabbricarne d' inferior lega. Questa legge fa uscire dallo Stato le monete buone, perchè altrove ritrovano valor maggiore di quello che si paga dalla zecca. La perdita del valore di quelle che si presentano alla zecca, diviene un' imposta per gli ultimi possessori di esse, ed inegualmente ripartita.
VIII. Vietato corso a calanti monete d' oro.	Dalla circolazione delle monete calanti non viene danno 1.° Nè all' erario, se è stabilito che non siano accettate nel pagamento de' tributi, allorchè il calo oltrepassa un determinato numero di grani;

(1) *Con questo regolamento si è prefisso di sottrarre le monete nazionali all' influenza del commercio estero, di ridurle al puro uso di rappresentare i generi nel commercio interno, ed assegnar loro qualunque valore si voglia con profitto dell' erario e senza discapito della nazione.*

REGOLAMENTI.	RIFLESSIONI.
Idem. Vietato il corso a calanti monete d' oro.	2.° Nè ai privati, se nissuna legge obbliga ad accettarle. Quando il calo giunge a certo punto, il commercio abbassa il prezzo della moneta, e ciascuno vuol essere compensato di tanti soldi per ogni grano d' oro calante (1). Allora si presentano eventualità di compra alla zecca ed agli artefici. La circolazione delle monete calanti può essere particolarmente tollerata nel caso non infrequente di trovarsi quasi tutte calanti le monete che più abbondano in commercio, come sono i gigliati.
IX. Vietata la fusione delle monete.	Questo regolamento si trova già confutato nel primo volume.
X. Valore numerario fissato dalle tariffe alle monete estere e nazionali.	Gli inconvenienti di questo metodo, che si possono ridurre all' ineguaglianza tra il dato e il ricevuto, sono stati esposti nel suddetto volume. Le monete estere non si sogliono ricevere da alcuno, prima che sappiasi correntemente sulla piazza il loro giusto valore, relativamente alle altre monete conosciute. Gli orefici le saggiano, i negozianti le accettano con piena cognizione di causa, ed allora cominciano ad avere un corso sulla piazza, da principio minore del giusto, quindi uguale; e questo corso è naturalmente soggetto alla variabilità ed incostanza, cui soggiacciono i valori delle monete tutte e di tutti i generi. Il Governo si ristringe ad annunciarne i valori correnti.

(1) » *Si usa in alcuni paesi, dice Vasco, di pagar oro in carta, che vuol* » *dire fare un rotolo di monete d' oro e pesarlo tutto insieme, bonificando a* » *tanti soldi per uno i grani che mancano all' intiera somma. In questo modo* » *si può spendere col bonificamento del calo ogni moneta per quanto manchi* » *del giusto peso* «.

REGOLAMENTI. | RIFLESSIONI.

XI.
Tariffa particolare annua ad uso delle casse pubbliche, senza obbligo alle private.

Se tutti i tributi fossero regolati in quantità reali d'argento o d'oro, per esempio a tanti decigrammi d'argento al titolo legale per scudo d'estimo, sarebbe inutile la fissazione de' valori nominali.

Non essendo così la cosa, e dovendo il Principe ricevere tributi e pagare opere e servigi, è necessario che fissi il prezzo a che riceverà; e pagherà tale moneta nazionale delle più comuni e le sue frazioni, senza pretendere che questo prezzo serva di norma al commercio.

XII.
Il sistema monetario debb' essere basato sopra un solo metallo, e questi è l'argento.

Quest' idea di Loke e di Newton dimostra che questi due gran uomini sentivano gli inconvenienti dei valori numerarj, quindi li vollero ristringere sopra d'un solo metallo, e lasciare il valore degli altri in balía del commercio. Intesa così quest' idea, è buona in parte.

Ma dire letteralmente con Newton e Loke che *la moneta d'argento è la sola vera moneta*, è dire che il braccio di legno è il solo vero braccio, è dire che la bilancia di ottone è la sola vera bilancia. L'oro l'argento il rame servono a vicenda di moneta, ma l'oro più che l'argento pe' grandi valori, l'argento più che l'oro pe' valori piccoli, il rame più che l'oro e l'argento pe' valori minimi e giornalieri (1).

(1) *Per provare che vi deve essere una sola moneta di conto, tra le altre cose si dice : » Per un prestito fatto di cento corbe di formento, mentre una » corba di questo grano corrispondeva a tre di formentone, onde stava quello » a questo come* 1 *a* 3, *io mi stipulo la restituzione od in formento, od in » formentone per l'importare di cento corbe di formento, o di* 300 *di formen- » tone; se intanto l'un grano all' altro viene a stare come* 1 *a* 4, *non è egli » evidente, che il mio debitore conteggerà in formentone, e mi pagherà in for- » mento, dandomi non più* 100 *corbe di formento, ma soltanto* 75*? E se per » lo contrario venisse come* 1 *a* 2, *non è egli evidente che desso conteggerà in » formento cioè nel grano, il cui prezzo relativo si è diminuito, e mi pagherà » in formentone con quello cioè, il cui prezzo relativo si è aumentato, dandomi*

CAPO SECONDO

SEGNI MONETATI.

La circolazione de' valori può essere eseguita con segni fittizj che ne attestino la quantità e siano pegni di rimborso.

Questi segni, a cui i Governi sogliono ricorrere in caso di bisogno, si dividono in due classi generali. La prima comprende le carte monetate che la legge ordina di ricevere, la seconda contiene i biglietti di Stato che il credito del Governo fa circolare.

ARTICOLO PRIMO

MONETE DI CARTA.

Abbiamo veduto nel primo volume che alcuni generali stretti d'assedio in fortezze, mancando di danaro, coniarono monete di piombo di cuoio di carta, chiamate monete *ossidionali*, e promisero di rimborsarne il valore dopo l'assedio.

Si può dire in generale che i popoli inciviliti, costretti a dare battaglie senza capitali necessarj e senza credito per torli a prestito, altro espediente non trovarono che le monete di carta.

Gli Olandesi durante la guerra che sostennero contro Filippo II, a di-

» *non più* 300 *corbe di formentone, ma soltanto* 200? *Dovendosi pertanto l'u-*
» *nità monetaria, moneta di conto, trarre per l'equità de' contratti da un sol*
» *metallo* . . . . «.

Ma il falso modo di stabilire un contratto, sarà egli mai una ragione valevole a difesa d'un sistema monetario? — Voi avete dato cento corbe di formento, quando queste erano uguali a 300 *di formentone; benissimo; ma avete sbagliato, quando avete detto al vostro debitore: mi restituirete o cento corbe del primo grano, o trecento del secondo. Voi gli dovevate dire: mi darete o cento corbe di formento, o tante di formentone quante equivaleranno a* 100 *di formento all'epoca della restituzione. Per uguale motivo, s'io v'ho dato un'oncia d'oro, allorchè questi è uguale a* 15 *d'argento, vi dirò, o mi restituirete un'oncia d'oro, o once d'argento equivalenti ad una d'oro nel tempo, in cui salderete il vostro debito. — In somma il difetto del sistema non consiste nei metalli, ma nelle denominazioni; fate sparire le arbitrarie denominazioni, contrattate sopra pesi reali, e tutti tre i suddetti metalli vi serviranno a vicenda di moneta secondo i gradi di bisogno.*

fesa della loro indipendenza, trasformarono in moneta la carta il cuoio ed altre vili materie.

Gli Stati-Uniti dell' America, forzati a battersi contro la loro madre-patria, ricorsero allo stesso mezzo.

Gli assegnati nella loro prima origine resero la Repubblica Francese capace di resistere agli sforzi della prima coalizione.

Negli scorsi anni, tre grandi Potenze d'Europa, per continuare la guerra contro la Francia, crearono una carta monetata.

Le monete di carta sono obblighi che il Sovrano ordina di ricevere in pagamento delle vendite e de' crediti stipulati in danaro; dico obblighi, perchè ordinariamente contengono la promessa d' un rimborso o a *vista*, il quale non si effettua, o a *termine*, di cui non si ha garanzia, o in *beni demaniali*, di cui discuteremo il valore.

» Tout papier forcé, *dice Condorcet*, est injustice du genre de celles » que la nécessité excuse, mais dont elle seule peut absoudre ».

Le persone abituate a cambiare valori reali con valori reali, merci con danaro, durano fatica a concepire in qual modo i movimenti commerciali possano succedere colla moneta di carta.

Questo effetto è dovuto in gran parte alla destrezza o violenza, con cui i Governi sogliono procedere in questo affare. Difatti, la moneta di carta, benchè priva di valor reale, diviene oggetto di ricerca, ed acquista una specie di valore, quando con essa possono

1.° I debitori saldare i loro debiti;

2.° I contribuenti pagare le contribuzioni;

3.° Tutti comprare beni nazionali;

4.° Talvolta la legge vietando l' uso di qualunque moneta metallica o d' altra specie, comunica alla moneta di carta quel valore che i metalli ricevono dalla zecca;

5.° Talvolta i Governi ordinano ai produttori di non ricusare tale quantità di derrate in cambio di tale quantità di carta monetata;

6.° Anche certa confidenza naturale all' uomo, accresciuta dalla necessità, fomentata dall' abitudine, induce a spogliarsi de' proprj beni, e ricevere in cambio un pezzo di carta che non vale un centesimo, ma garantisce il ricevitore che potrà essere cambiata con altri beni egualmente reali;

7.° Il comodo e la facilità ne' conteggi e ne' trasporti (vedi il primo volume, pag. 238-239).

In onta di questi motivi, una moneta di carta non può conseguire un valore uguale al valor del danaro

1.° Perchè, come il danaro, non può essere divisa in piccoli valori, quindi è minore la somma de' servigi ch' ella rende;

2.° Non ha corso, come il danaro, nel commercio estero;

3.° Non distrugge il dubbio che possa essere ricusata in alcuni contratti liberi;

4.° Lascia sussistere il sospetto della non molto difficile falsificazione (1);

5.° Fomenta la vaga incertezza che il Governo sia per avvilirla, moltiplicandola all' eccesso, o sia per cessare senza rimborsarla.

Quindi ne' pagamenti liberi la carta e il numerario hanno un valore relativo, che attribuisce loro l' opinione spesso discorde dalla legge.

Non si può neanche dire che la carta sia uguale in valore al danaro nella compra de' beni demaniali, giacchè quegli che stima meno la carta che il danaro, offrirà di più per l'acquisto d' un fondo, se può pagarlo con carta: altronde un fondo non può servire a tutti gli usi della moneta.

La carta avendo un valor inferiore al valor del danaro, non può quella cambiarsi con questo, se non con perdita. Questa differenza, debole da principio, produce tosto effetti rilevantissimi.

Dachè la carta vale meno del danaro, chiunque ha danaro e carta, preferisce di ritenere il primo e sdebitarsi colla seconda; tutte le rendite sono dunque pagate con carta, con carta si fanno tutte le spese. E quando la massa della carta emessa è uguale alla massa della carta richiesta da questi due impieghi, il danaro sparisce, restando solo quella piccola quantità che è necessaria al minuto commercio. E siccome quelli, nelle mani de' quali si raduna, e che debbono fare grandi pagamenti, preferiscono di farli con carta, quindi questa piccola quantità tende continuamente a scemare e la carta a perdere.

Se nissuna causa estranea agisse sopra i moti della carta e del danaro, dachè la differenza ne' prezzi dell' una e dell' altro fosse uguale al motivo principale che fece preferire il primo, s' arresterebbe la perdita, e il cambio tra l' una e l' altro succederebbe con certa regolarità. Ma esistono cause estranee, principalmente in tempo di turbolenze politiche:

---

(1) *Egli è quasi impossibile di seguire per una carta monetata nazionale l' uso che seguono i banchi privati pe' loro biglietti, uso che consiste a sostituire sempre biglietti nuovi a quelli che il pubblico ritorna alle casse.*

1.° Le persone che escono dallo Stato, costrette a munirsi di danaro, cacciano nel pubblico moneta di carta;

2.° Le persone timide, la cui immaginazione realizza tutti i pericoli, le persone prudenti che vogliono risorse contro le eventualità probabili, s'agitano in tutti i modi per spogliarsi della carta e trarre a sè il danaro;

3.° Le lettere di cambio sull'estero, realizzabili fuori di Stato, convertibili con vantaggio in moneta di carta, atteso il progressivo ribasso del cambio, avidamente ricercate, divengono causa per cui s'accresce la massa della carta circolante.

Quindi a misura che la carta perde, i timori divengono più attivi, la prudenza più perspicace, lo sforzo per ritenere danaro in serbo si fa maggiore. Il di lui prezzo si bilancia dunque tra una piccola quantità di metallo che tende a decrescere, ed una grande quantità di carta che tende ad aumentare, tra il bisogno imperioso di dar danaro per le minute spese giornaliere, e la ripugnanza a spogliarsene in vista del futuro. Non deve quindi far meraviglia se il prezzo del danaro diviene altissimo, benchè dovesse essere poco sensibile la differenza tra i due valori, allorchè quello della carta è garantito.

Se poi l'emissione della carta è eccessiva, la garanzia del rimborso dubbia, la scarsezza naturale de' metalli grande, si avranno quasi tutte le ragioni dell'enorme prezzo, a cui può salire il danaro nelle citate circostanze.

Anche prescindendo da queste circostanze straordinarie, la carta monetata deve trarre seco tutte quelle conseguenze che trae seco l'alterazione delle monete, giacchè la carta monetata si può considerare come una moneta metallica, la cui alterazione è al grado massimo.

Un numerario fittizio che si è costretti di ricevere, deve produrre aumento ne' prezzi, perchè ha un valor nominale molto superiore al valor reale (vedi pag. 137). Ora tutte le volte che il pagamento d'uno stesso numero di lire nominali può essere effettuato con valori differenti, i prezzi si regolano sopra un valor medio, ma che s'accosta al più debole.

Questa differenza ne' valori non essendo costante, deve succedere instabilità ne' prezzi, cagione d'errori e di frodi infinite.

Ora un aumento ne' prezzi, quando è conseguenza della legge, è una ingiustizia verso tutti quelli, la cui rendita espressa in lire nominali si trova realmente diminuita, poichè ella rappresenta allora minor quantità di derrate.

Ed un aumento egualmente che una variazione ne' prezzi sono un

male pel popolo, perchè i salarj non raggiungono i prezzi che lentamente. È questa una verità non di semplice raziocinio, ma di fatto. Un subito incarimento nel prezzo del pane, come ognuno può osservarlo, non fu giammai indifferente pel basso popolo (1).

Per scemare questi inconvenienti usarono alcuni Governi coniare monete di carta di piccolo valore.

La creazione di questi piccoli segni diminuisce difatti il bisogno di moneta metallica, perchè a misura che le divisioni de' segni fittizj s'avvicinano alle divisioni delle monete reali, scema la necessità di cambiar quelli con queste.

Ma da ciò non si può dedurre che la perdita della carta relativamente al danaro divenga minore. La perdita restando la stessa, sono soltanto minori gli inconvenienti.

Può anco accadere che l'esistenza o l'annuncio di piccola moneta di carta faccia diminuire momentaneamente il prezzo del danaro, perchè diminuisce il bisogno di farne uso per le minute spese giornaliere.

Ma questa diminuzione non scema il bisogno di danaro per la compra degli altri oggetti; e quelli che posseggono danaro non devono mettere in circolazione pe' loro bisogni che una somma minore.

Quindi il cambio de' biglietti d'alto valore con danaro deve farsi a maggior prezzo. Egli è questo il necessario effetto delle cause che stabiliscono la differenza tra la carta e il danaro.

Ma siccome invece di comprare danaro per le spese inferiori a lire 50, non si comprerà che per le spese inferiori per es. a 5, la perdita generale

---

(1) *Condorcet parlando degli* assegnati, *con cui si volevano saldare i debiti della Francia, dice:* » *Le papier-monnoie est une institution à la fois injuste et dangereuse. Elle est injuste, parce que l'obligation de la recevoir ne* » *tombe que sur les engagemens déjà contractés. Elle est dangereuse, parce* » *qu'elle met dans toutes les conventions, dans toutes les affaires, dans tous* » *les achats, une incertitude fondée sur les variations qu'on prévoit devoir ar-* » *river dans la valeur du papier. Il en résulte une foule de fripponeries, la* » *ruine de quelques familles, l'enrichissement de quelques autres, le malheur* » *et la corruption de tous. D'ailleurs comme le temps des particuliers, leurs* » *facultés individuelles, leurs capitaux disponibles ont des bornes physiques, ce* » *n'est jamais qu'au détriment de la chose publique qu'on emploie le temps,* » *l'esprit ou l'argent des citoyens à des spéculations sans véritable utilité, et* » *celles que l'on feroit sur les variations d'un papier-monnoie, sont absolument* » *de ce genre.* « *Œuvres, tom. XXI.*

sarà più debole, benchè sia proporzionatamente più grande per ciascun cambio all' ingrosso.

Gli inconvenienti di questa misura sono

1.° Accrescere il prezzo delle derrate destinate al consumo del basso popolo;

2.° Far cadere immediatamente sopra di lui la perdita de' cambj. Difatti, finchè si pagano le minute spese con danaro, l'aumento del di lui prezzo compensa il venditore della perdita che gli cagionò la carta impiegata nelle grosse compre. Un rivenditore per esempio spaccia merci per lire 1000, e riceve danaro: se la carta perde l'otto per 100, egli guadagnerà 80; egli può dunque vendere allo stesso prezzo di prima, benchè abbia comprato a maggior prezzo con carta. Ma se al contrario, invece di danaro egli riceve piccola carta, le 1000 lire ch' egli ha esatte, saranno precisamente uguali alle 1000 che in carta di grosso valore egli sborsò al mercante; egli sarà quindi costretto a vendere a prezzo maggiore. La creazione di piccoli biglietti deve dunque produrre aumento di prezzi.

Per impedire la degradazione del valore de' piccoli biglietti, fu proposto di tenere aperti degli uffiej, in cui si potessero cambiare ad ogni istante con moneta reale, come si cambiano i biglietti dai banchi privati.

Siccome i prezzi si regolano principalmente sul valore delle monete impiegate ne' minuti cambj, perciò le carte di grande valore potendo essere convertite in carte di piccolo valore, e queste in moneta reale che non si esporta, e di cui sarebbe cosa incomoda far tesoro, non si potrebbe temere un inalzamento di prezzi capace di turbare l'ordine sociale, benchè quelle stesse carte continuassero a perdere nel cambio colle monete d'oro e d'argento, ossia, benchè le verghe di questi metalli potessero crescere di prezzo, giacchè in questa ipotesi la quantità che ne rimarrebbe in circolazione sotto forma monetaria, sarebbe poca cosa, e forse non verrebbe più considerata che come merce.

Per giungere a questo scopo, continua Condorcet autore del citato progetto, converrebbe che il valore col quale si cambiasse il biglietto di 5 lire, fosse uguale a 5 lire in argento, e che il valore intrinseco della moneta che si suppone valere 5 lire, fosse tale, che quello della lira nominale, in questo modo rappresentato, non subisse cambiamento.

Difatti, se questo metallo è per esempio rame, e s'attribuisce a questo rame un valor nominale d'una lira per marco, mentre il marco del rame commerciale non vale che soldi 12, è chiaro che il biglietto di 5

lire, cambiato con 5 marchi di rame, non sarà più uguale presso a poco al decimo d'un marco d'argento, ma a 3/5 soltanto. Il valore della lira nominale sarà dunque diminuito, quindi i prezzi cresceranno nello stesso rapporto. Così allora indipendentemente da ogni altra causa, e per solo effetto della legge che attribuirebbe quel valore al rame monetato, il biglietto di 100 lire sarebbe ridotto a non valere realmente che 60; la lira nominale subirebbe il ribasso di 2/5, e 20 soldi si ridurrebbero a 12.

Sopra queste idee di Condorcet, mi ristringo ad esporre due riflessi:

I. I piccoli biglietti screditeranno sempre i grandi in ragione della loro piccolezza. Il popolo, per le cui mani debbono passare, sente più che non ragioni, e ad ogni timore di perdita, ad ogni sospetto di falsificazione, ad ogni ritardo per esaminarla, s'irrita, schiamazza, e passa a tumultuare. La perdita degli assegnati in Francia si riduceva al 6 per 100, quando i loro valori non oltrepassavano le 200 lire, ma questa perdita non ebbe più limiti, allorchè comparvero i piccoli assegnati, e i tumulti furono quasi giornalieri.

II. La moltiplicazione degli uffizj di cambio, se viene spinta al punto da corrispondere a tutte le dimande giornaliere in tutt'i centri di qualche concorso:

1.° Diviene dispendiosa e s'oppone allo scopo che si prefigge colla sostituzione della carta ai metalli;

2.° Scema la confidenza del pubblico, ed accresce le eventualità allo spaccio de' biglietti falsificati.

Se la moltiplicazione degli uffizj riesce scarsa relativamente alla dimanda, lascia sussistere le cause per cui la carta perde, e per cui il popolo si lamenta.

Le antecedenti idee di Condorcet benchè inammissibili, tendono ad animare la circolazione della carta colla confidenza: chi crederebbe che ne siano state proposte altre, il cui scopo era di animarla coll'avvilimento? — Fu detto che invece di procurarle valore colla scarsezza, era bene torle credito colla moltiplicazione, giacchè il timore della perdita, cui soggiacerebbe giornalmente, diverrebbe stimolo all'inerzia, e si attiverebbero nuovi rami d'industria per sottrarsi ad un crescente danno. Questo modo di ragionare si riduceva a proporre di moltiplicare gli animali divoratori de' grani, affine di renderne più attivo il commercio pel timore di vederli distrutti. L'effimero aumento che riceveva l'industria, venne annientato in Francia dalle reiterate emissioni degli assegnati, che la prevenivano ed impedivano di raccorne i

vantaggi. Ella è cosa difatti evidente che è necessario maggior tempo per impiegare una massa straordinaria di valori fittizj in utili speculazioni, che per diffonderla nel pubblico co' pagamenti erariali.

Dagli apologisti della carta monetata si fa molto valere l'argomento della minore spesa che richiedesi nel fabbricarla, a fronte della maggiore che richieggono le monete. Ma tenendo conto di questo vantaggio, fa d'uopo confrontarlo colla grande perdita che risente il pubblico dal loro uso, perdita che ad un'imposta regolare e giusta sostituisce un'imposta ineguale ed arbitraria sotto la forma d'un fallimento.

ARTICOLO SECONDO

BIGLIETTI DI STATO.

Togliete dalla carta monetata l'obbligo imposto ai particolari di riceverla ogni volta che viene loro presentata, e avrete i biglietti di Stato. Le così dette azioni forzate sono come un anello che unisce la carta monetata ai biglietti di Stato; giacchè, mentre da una parte i Governi obbligano alcuni ricchi ad accettarle come pegni de' valori che questi pagarono involontariamente al tesoro, dall'altra ne lasciano interamente libera la circolazione.

Supponete che uno Stato aggravato da debiti e mancante di danaro:

1.° Confessi sopra tante carte quanto deve a ciascuno de' suoi debitori;

2.° Classifichi queste carte in ragione di valori più o meno grandi;

3.° Offra garanzia di rimborso eguale al valor ricevuto ed entro termine prescritto;

4.° Determini il modo di rimborso;

5.° Accerti che pagherà gli interessi, finchè è estinto il debito;

6.° Assicuri a queste carte certi privilegi nel pagamento delle imposte o nella compra de' beni demaniali, per esempio un tanto per cento sopra il valore del danaro;

Ecco tutti gli elementi de' biglietti di Stato.

Le loro combinazioni binarie, ternarie... spiegano la differenza tra i varj biglietti di Stato e il motivo della loro circolazione o arrenamento, del loro guadagno o della loro perdita nel cambio col danaro.

Di privilegi e garanzie più o meno felici si veggono esempj nella nota (1).

---

(1) § 1. Esempj di privilegi.

1° » *Il est possible de déclarer*, dice Condorcet, *qu'ils (les billets d'État)*

Se le accennate combinazioni sono tali da far nascere l' opinione che que' biglietti possano essere facilmente realizzati, serviranno alla circolazione de' capitali.

Se questa opinione è costante ed estesa, produrrà la persuasione

---

» *seront reçus comme argent comptant, dans les caisses publiques de Paris et*
» *les provinces, et on peut intéresser les receveurs des impôts par une petite*
» *prime, en faveur de ceux qui verseraient plus de la moitié en billets. Je*
» *suppose cette prime d'un demi pour cent de la somme remise en billets, et*
» *la masse de ces billets égale à la moitié de celle de l'impôt, on payerait*
» *pour cette prime* 1 *pour* 100 *d'intérêt, en supposant la totalité de l'impôt*
» *payé en billets, ce qui est presqu'impossible.*

2.° » *La nation est obligée, dans ce moment à des emprunts pour les*
» *remboursemens des charges de justice et des places de finances; ces emprunts*
» *peuvent et doivent être faits dans les provinces; on peut y recevoir ces billets*
» *pour argent comptant, en y joignant une prime de* 1 *pour* 100. *Alors, en*
» *supposant que ces emprunts fussent égaux à la masse totale des billets, il*
» *en résulterait* 1 *pour* 100 *d'intérêt de plus.*

3.° » *On recevrait les mêmes billets comme argent comptant, avec une*
» *prime de* 2 1/2 *pour* 100, *pour l'acquisition des biens ecclésiastiques ou des*
» *domaines; et en supposant que ces ventes, chaque année fussent un cin-*
» *quième de la valeur des billets, la totalité de ces primes porterait l'intérêt à*
» 2 1/2 *pour* 100 *tout au plus; si on portait cette dernière prime à* 5 *pour*
» 100, *l'intérêt ne monterait encore qu'à* 3.

» *Enfin, puisqu'il n'existe point de banque où ces billets puissent être réa-*
» *lisés, il est nécessaire de fixer un terme à leur durée. Pour cela on déter-*
» *minerait une époque où ils ne seroient plus reçus qu'au pair dans les caisses*
» *publiques et dans les emprunts, et où ils gagneraient dans les ventes des*
» *biens une prime qu'on pourrait calculer sur le même pied de* 2 1/2 *ou* 3 *pour*
» 100. *Les billets qui alors seraient portés dans ces ventes, recevraient une*
» *marque particulière, ne seraient plus reçus dans la suite en payement par*
» *ceux à qui le trésor public les offrirait, qu'avec une entière liberté, et ne*
» *jouiraient plus d'aucune prime.*

» *Il faudrait établir que ceux qui, sans avoir acheté aucune partie des*
» *biens, voudraient réaliser leurs billets, seraient admis à la faire jusqu'à la*
» *concurrence des sommes reçues pour ces biens, mais sans recevoir des primes,*
» *et au bout de cinq années, ce qui resterait de billets entre les mains des*
» *particuliers, serait reçu sans prime, même dans les acquisitions qui resteraient*
» *à faire, et ne seraient plus donnés par le trésor public, qu'à ceux qui les*
» *préféreraient à de l'argent.*

» *Ainsi on aurait payé pendant quelques années* 2 1/2 *ou* 3 *pour* 100 *de*
» *la somme donnée en billets et pendant les cinq années suivantes, le même*
» *intérêt de ce qui resterait encore de cette somme. Mais il faut songer que ces*
» *intérêts sont calculés, en supposant que l'on a fait des billets l'usage le plus*

che nissuno ricuserà que' biglietti, il che procurerà loro credito anche ne' luoghi in cui non possono essere realizzati.

Non è necessario che questa realizzazione sia possibile al momento del bisogno : è noto che si fa commercio con lettere di cambio anche di

---

» *avantageux possible, ce qui ne peut se présumer à la rigueur. On n'a mis*
» *ici des nombres déterminés, que pour rendre plus clair l'exposé de cette opé-*
» *ration; on sent que les primes doivent varier suivant la valeur totale des bil-*
» *lets, celles des emprunts dont on présume avoir besoin et celles des ventes*
» *qu'on peut arrêter pour chaque année, et qu'on parviendroit toujours à for-*
» *mer des primes équivalentes à 2 1/2 ou 3 pour 100 d'intérêts.*

» *Ces primes ne doivent pas être très-fortes pour peu qu'il y ait de con-*
» *fiance, parce que tous ceux qui ont des fonds à verser dans le trésor public,*
» *tous ceux qui veulent placer dans les emprunts, tous ceux qui auraient envie*
» *d'acheter des biens, auroient intérêt de recevoir ces billets au pair, et de les*
» *échanger contre de l'argent, précisément dans l'instant où la plûpart d'entre*
» *eux ne pourraient tirer d'une autre manière un intérêt de leur argent, sans*
» *risquer de manquer l'objet qu'ils se proposent, ou qu'ils sont obligés de remplir.*

» *Ce n'est qu'après cette conversion des billets en effets libres et sans-prime*
» *que la nation pourrait établir une banque vraiment nationale, si elle le ju-*
» *geait utile pour donner plus de crédit à ces billets.*

§ 2. Esempj di garanzie.

» *Je préférerais un autre moyen plus simple d'une ressource moins*
» *grande, mais qui peut inspirer plus de confiance : ce serait de créer des*
» *actions portant cinq pour cent d'intérêt, par exemple, payable à des épo-*
» *ques fixes et ayant une hypothèque particulière sur des biens appartenants à*
» *la nation, et destinés à être vendus.*

» *Supposons que l'on ait besoin de 180 millions; il suffirait de décréter, pour*
» *des époques fixes la vente, soit de domaines, soit de bénéfices déjà aux*
» *économats, soit de biens de quelques ordres dont on peut, dès-à-présent,*
» *ordonner la suppression ou la réduction à moitié pour le nombre des maisons,*
» *jusqu'à la concurrence de neuf millions de revenu, opération très-facile à*
» *faire en très-peu de temps. Il est clair que ces revenus en fonds, pris*
» *d'après leur valeur présente, augmentés par le produit des maisons habitées*
» *qu'on n'y évaluerait point, ne payant point de droits seigneuriaux également*
» *partageables, produiraient plus de 180 millions, surtout si ces ventes étaient*
» *faites publiquement par des administrateurs électives et par de petites parties.*

» *Chaque billet porterait le nom du bien hypothéqué a son payement;*
» *chacun saurait quand le bien doit être vendu, et serait le maître de veiller*
» *pour qu'il ne put l'être à vil prix, d'autant plus que l'hypothèque ne porte-*
» *rait pas sur les biens de telle abbaye, de telle maison, de tel domaine,*
» *mais sur les biens de cette abbaye, de cette maison, de ce domaine situés*
» *dans telle paroisse. Je sais ce qu'on peut objecter contre la bonne foi des*
» *adjudications; mais*

lontana scadenza. Così per esempio, se un biglietto di Stato ossia un *effetto pubblico* porta con sè la certezza d' ottenere per rimborso un fondo in luogo di danaro, la distanza di tempo all' immissione in possesso non gli impedirà d' essere un *effetto* circolante. Succederà soltanto che questo va-

---

1.° » *Ce sont les adjudications de travaux et de fournitures qui ont le* » *plus donné lieu à des reproches; et ce qui rend ces adjudications sujettes à* » *tant d'abus, c'est qu'il faut souvent des cautions, et qu'il y a toujours une* » *réception, ce qui n'a pas lieu ici;*

2.° » *Les porteurs de billets ont intérêt et droit de veiller sur l'adjudi-* » *cation;*

3.° » *On peut préscrire des formalités qui les rendent réellement solem-* » *nelles et publiques.*

» *L'assemblée nationale fixeroit donc ces formalités et celles d'après les-* » *quelles les porteurs de billets pourraient poursuivre la vente dans les tribunaux* » *ordinaires, en cas de négligence, comme s'il s'agissait d'un bien appartenant* » *à des particuliers. On établirait même que, si le bien était vendu au dessous* » *du denier vingt du revenu estimé, les porteurs de billets seraient en droit de* » *le rétirer pour le liciter entre eux, ou d'exiger une nouvelle hypothèque pour* » *le surplus de leur créance. On réglerait de même la forme du payement des* » *intérêts et les moyens d'en poursuivre, sans frais, le payement par la saisie* » *du revenu des biens hypothéqués.*

» *Ou la confiance est absolument nulle, et alors il n'existe aucun moyen* » *réel de rétablir le crédit; ou l'on a quelque confiance aux décrets de l'as-* » *semblée et ce moyen réussirait. Ceux qui souscriraient pour l'emprunt, ceux* » *qui recevraient les actions en payemens, trouveraient aisément à les négocier* » *dans les provinces, où chaque terre, chaque corps de biens hypothéqués se-* » *rait situé. Ceux des capitalistes qui ne cherchent qu'un emploi assuré pour un* » *temps déterminé, ne pourroient en trouver un meilleur, puisqu'ils auroient à* » *la fois et une hypothèque en terre, et une époque de remboursement fixée* » *par une loi.*

» *On aurait alors de quoi mettre la caisse d'escompte en état de réprendre* » *son ancienne existence, sous laquelle sans privilège exclusif, sans possibilité* » *de nouveaux arrêts de surséance, elle serait plus utile et moins dangereuse* » *que sous le nom de banque nationale.*

» *J'avouerai enfin que ce moyen simple, direct, à la portée d'être entendu* » *par tout le monde, impossible à calomnier, me parait plus digne de la ma-* » *jesté d'une grande nation. Comme le produit de la vente surpassera nécessai-* » *rement la valeur donnée pour chaque billet, on pourrait, s'il paraissait né-* » *cessaire, ajouter à chacun une prime équivalente à un, ou un et demi pour* » *cent par an, jusqu'à l'époque du remboursement.*

» *Si l'on voulait employer ce moyen pour éteindre des anticipations et des* » *rescriptions, alors on distingueroit dans les 180 millions dont on a besoin,* » *ce qu'il serait nécessaire d'avoir réellement en argent; on accorderoit une*

lore, benchè uguale, non essendo della stessa natura, nè proprio a tutti gli usi cui serve il danaro, la sua circolazione sarà meno attiva. Questa carta potrà assomigliarsi alle lettere di cambio pagabili in paese in cui si anno pochi affari.

» *légère prime à ceux qui le fourniraient, afin qu'elle servit d'encouragement à*
» *des banquiers souscripteurs et l'on recevrait au pair les rescriptions et les*
» *titres des anticipations. Dans cette hypothèse, il serait possible d'étendre l'o-*
» *pération plus loin, si (ce que je ne crois pas difficile) on pouvait, d'ici à*
» *un mois ou six semaines, décréter la vente de 12 à 15 millions de revenu*
» *dans l'espace de trois, quatre ou cinq ans.*

» *Cette opération serait même avantageuse, quand on serait obligé de payer*
» *annuellement une somme égale au revenu aliéné. En voici le calcul pour dix*
» *millions. La vente libre de tous droits quelconques de biens également parta-*
» *geables, ne peut rester au dessous du dénier trente; ces dix millions en pro-*
» *duiraient donc 300; en supposant même une prime de 2 pour 100, les rem-*
» *boursemens seraient de 204; reste 96 avec lesquels on éteindrait pour*
» *4,800,000 d'anciennes dettes; la nation seroit chargée de dix millions d'après*
» *l'hypothèse d'un remplacement complet. Ces dix millions, si on en retranche*
» *les 4,800,000, se réduisent à cinq millions deux cents mille livres; donc*
» *l'emprunt de deux cents millions, résultant de cette opération, serait à 5*
» *pour 100 jusqu'à la vente et après à deux et trois cinquièmes seulement.*

» *Il me reste à eposer pourquoi, au lieu d'une délégation générale, je*
» *propose une délégation particulière pour chaque billet. Voici mes raisons:*

1.° » *Une délégation générale ressemble un peu trop aux délégations em-*
» *ployées ci-devant et auxquelles on accorde peu de confiance;*

2.° » *La facilité accordée de saisir les revenus pour le payement des in-*
» *térêts et de poursuivre la vente, n'est guère compatible avec une délégation*
» *générale;*

3.° » *Si la délégation est générale, un décret du pouvoir législatif, ou*
» *même un ordre du pouvoir exécutif, peut suspendre les payemens, malgré*
» *toute espèce d'engagemens, de renonciation a ce pouvoir. Si la délégation*
» *est particulière, les juges conservent les droits de faire exécuter la loi qui*
» *accorde l'hypothèque, et de la défendre comme une véritable propriété;*

4.° » *En laissant aux premiers porteurs de billets un certain espace de*
» *temps pour saisir le bien sur lequel ils veulent établir leur délégation, ils*
» *auront pour la négociation de ces billets à-peu-près le même avantage que si*
» *la délégation était générale.*

5.° » *Cette délégation particulière n'empecherait pas que les payemens de*
» *l'intérêt et du capital ne fussent faits à Paris, à bureau ouvert; ainsi le pro-*
» *priétaire de ces billets n'aurait besoin d'agir en vertu de cette délégation,*
» *que dans le cas où l'un ou l'autre serait suspendu, et d'avoir quelqu'un qui*
» *réclamat pour lui en cas que la vente fût faite à vil prix. Or, le moyen de*
» *remplir ce dernier objet, peut être compris dans les formalités établies par*

I biglietti di Stato si possono dividere in due masse, come le carte private, giacchè alcuni portano interesse, quindi sebbene servano ai cambj per lo più si custodiscono dai loro possessori, sè timori o bisogni speciali non gli inducono a spogliarsene; gli altri non portano interesse, sia perchè non liquidati, sia per altro titolo, e di questi si cerca lo spaccio, come si cerca lo spaccio della carta monetata e del danaro sonante, perchè ristagnando nello scrigno non fruttano alcun vantaggio.

La più sicura ipoteca non basta però a procurare la massima celerità ad un effetto pubblico. Anche nel commercio comune l'uomo più ricco di fondi è obbligato, se vuole che i suoi biglietti circolino senza difficoltà, di farli all' ordine o pagabili al presentatore. Quindi in parità di circostanze sarà massima la circolazione de' biglietti di Stato, quando sia minimo il tempo tra il desiderio di realizzarli e la sua realizzazione, cioè quando il pubblico banco li paghi senza dilazione.

Non conviene ommettere però una distinzione essenziale tra un banco nazionale ed un banco d' azionisti. Il secondo banco deve non solamente tenere in serbo una certa quantità di danaro sonante, ma anco procurarsi successivamente quanto è necessario per la realizzazione de' biglietti. All' opposto il banco nazionale deve porre de' limiti a questa realizzazione, determinarne la quantità al mese, stabilendo anticipatamente, o lasciando accumularsi una somma costante che non anco fosse riprodotta, e al di là della quale cessa il fondo produttore. Questo limite ha per iscopo di fissare una giusta proporzione tra la quantità de' biglietti sempre ricevuti ne' prestiti e pel pagamento delle imposte ed il credito pubblico, tra la massa di questi biglietti circolanti e la quantità di cui (per tale grado di credito) abbisogna la circolazione. Il motivo di questa differenza tra un banco nazionale ed un privato si è, che il secondo, profittando del danaro che non anco restituì, debb'essere pronto a restituirlo, quando quelli cui appartiene, lo dimandano. All' opposto in un banco nazionale,

---

» *la loi, de manière à n'obliger, même le porteur de billets, à aucune démarche hors du lieu de sa résidence, et ce cas serait si rare, qu'il ne doit pas arrêter. Enfin un emprunt sous cette forme a un avantage très-important, celui d'une contrainte exercée par le créancier sur le trésor public, comme il l'auroit eu en prêtant à un particulier, et cela sans rien perdre du côté de la facilité des payemens, de manière qu'il réunirait les avantages des créances publiques à ceux des créances particulières* «. *Condorcet, Œuvres tom. XXI.*

se v' è qualche vantaggio nell' emissione assolutamente libera de' biglietti di Stato, tutta la nazione ne gode.

I biglietti di Stato non si possono riguardare come nuovi capitali creati a colpi di penna dall'amministratore, di modo che la ricchezza della nazione cresca in ragione della loro massa, come pretesero alcuni scrittori (1). I biglietti di Stato, come qualunque altra carta di credito, sono causa per cui i capitali *già esistenti* sì fissi che circolanti passino dalle mani del creditore in quelle del debitore. Non si può dunque dire che i biglietti duplichino i capitali, come non si può dire che un canale duplichi l' acqua, cui procura sfogo utile o nocivo. Allorchè io vi do una carta di garanzia sul mio fondo pe' mille zecchini che voi mi prestate, cresce forse la superficie del fondo, e i mille zecchini divengono due mila? Il danaro di cui sono divenuto possessore, è precisamente uguale al danaro di cui vi siete spropriato. Questo passaggio può essere utilissimo come può essere nocivo. Sarà utilissimo, se i mille zecchini stagnanti nel vostro scrigno rendono attivo un ramo d' industria nelle mie mani, sarà nocivo s'io dissipo in frivolezze i mille zecchini che voi occupavate in fondi di produzione. — Se vi tenete alla falsa idea che i biglietti di Stato sono valori reali o vere ricchezze da loro stessi, un amministratore imbecille crederà di arricchire lo Stato moltiplicandone le carte: se al contrario riflettete che *i biglietti non divengono occasione di nuova ricchezza, se non quando promovono l' unione d' una forza che rimaneva giacente col capitale che era disimpiegato*, allora il nostro amministratore non ristringerà il suo pensiero ai *pagherò*.

La circolazione de' biglietti di Stato deve scemare, allorchè diviene oscuro incerto vacillante qualcuno de' cinque accennati elementi, cioè a misura che

1.° Il credito non è liquidato,

2.° È indeterminata l' epoca del rimborso,

3.° È ignoto il modo con cui si sarà rimborsati,

4.° Non sono stabiliti fondi per eseguirlo,

5.° Vacilla l' opinione sulla moralità e solvibilità del Governo.

La più piccola circostanza può far sparire la confidenza.

A schiarimento di quanto ho detto sulla moneta di carta e sui biglietti di Stato, aggiungerò alcune applicazioni.

---

(1) *Considérations sur les avantages de l'existence d'une dette publique.*

Allorchè Law nel 1716 eresse il suo banco privato in Francia, impresse sui suoi biglietti la seguente iscrizione:

» La banque promet de payer au porteur à vue... livres, en monnaie *de même poids et au même titre* que la monnaie de ce jour, valeur reçue à Paris ... «.

Il banco pagò puntualmente i suoi biglietti a misura che gli venivano presentati, e il pubblico ne risentì felicissimi effetti sino al 1719.

In quell' epoca il Reggente rimborsò gli azionarj, trasformò uno stabilimento privato in uno stabilimento pubblico, lo decorò col titolo di *banco reale*, ma gli tolse il credito. Difatti i suoi biglietti dicevano:

» La banque promet de payer au porteur à vue... livres, en *espèces d'argent*, valeur reçue à Paris «.

Questo cambiamento, benchè leggiero in apparenza, era fondamentale in realtà. I primi biglietti stipulavano una quantità fissa di metallo, quella che conoscevasi al momento della data sotto la denominazione d'una lira. I secondi, non stipulando che delle *lire*, ammettevano tutti i cambiamenti che piacerebbe al potere arbitrario d' introdurre nel valor reale di ciò ch' egli chiamerebbe *lire*. Si disse che questa operazione rendeva stabile la carta monetata, mentre all'opposto la si assoggettava a tutte le possibili variazioni e che finirono per essere fatali al pubblico. Law s' oppose con forza a questo cambiamento; e gli errori del potere, allorchè se ne sentirono le funeste conseguenze, furono attribuiti alla falsità de' principj (1).

Gli *assegnati* creati nel corso della rivoluzione valevano ancora meno della carta monetata del Reggente. Questi prometteva almeno un pagamento in danaro: questo pagamento avrebbe potuto subire considerabile ribasso per l' alterazione delle monete. Se però il Governo fosse stato più circospetto nell' emissione della sua carta, più scrupoloso a mantenere le sue promesse, questa carta avrebbe potuto essere o presto o tardi rimborsata, mentre all' opposto gli assegnati non davano alcun diritto al rimborso in danaro, ma solo ad una compra di beni nazionali. Vediam dunque cosa valeva questo diritto.

» Les premiers assignats portaient qu'ils étaient payables, à vue, à la caisse de l'extraordinaire, où dans le fait ils n'étaient pas payés. On les recevait à la vérité en payement des domaines nationaux que

---

(1) *Say, Traité d'économie politique tom. I.er*

» les particuliers achetaient à l'enchère; mais la valeur de ces domaines
» ne suffisait point pour déterminer celle des assignats, parce que leur
» prix nominal augmentait dans la même proportion que celui de l'assignat
» déclinait. Le gouvernement n'était pas même faché que le prix des do-
» maines s'élevât; il y voyait un moyen de rétirer une plus grande quan-
» tité d'assignats, et par conséquent un moyen d'en émettre d'autres sans
» en augmenter la masse. Il ne sentait pas que ce n'était pas le prix des
» biens nationaux qui augmentait, mais bien celui des assignats qui dimi-
» nuait; et que plus celui-ci diminuait, plus il était forcé d'en émettre
» pour obtenir les mêmes denrées.

» Les derniers assignats ne portaient plus qu'ils étaient payables à
» vue. A peine s'aperçut-on de ce changement; car les derniers n'étaient
» pas moins payés que les précédens, qui ne l'étaient pas du tout. Mais
» le vice de leur institution s'en découvre mieux; en effet, on lisait sur
» une feuille de papier: *Domaines nationaux*, *assignat de cent francs*....
» Or que voulaient dire ces mots *cent francs?* De quelle valeur donnoient-
» ils l'idée? De la quantité d'argent qu'auparavant on appellait cent francs?
» Non, puisqu'il était impossible de se procurer cette quantité d'argent
» avec un assignat de cent francs. Donnaient-ils l'idée d'une étendue de
» terre égale à celle qui aurait valu cent francs en argent? Pas davantage,
» puisque cette quantité de terre ne pouvait pas plus être obtenue avec
» un assignat de cent francs, même des mains du gouvernement, qu'on
» ne pouvait obtenir cent francs d'espèces.

» De façon que, tout discrédit à part, une somme en assignats ne
» présentait l'idée d'aucune valeur, et le gouvernement auroit joui de toute
» la confiance qu'il n'avoit pas, que les assignats ne pouvaient éviter de
» tomber à rien.

» On sentit cette erreur, dans la suite, et lorsqu'il ne fut plus pos-
» sible d'acheter la moindre denrée pour quelque somme en assignat qu'on
» en offrît. Alors on créa des *mandats*, c'est-à-dire, un papier avec lequel
» on pouvait se faire délivrer, sans enchère, une quantité déterminée de
» biens nationaux; mais on s'y prit mal dans l'exécution, et d'ailleurs il
» était trop tard.

» Certes, je suis loin de conseiller à aucun gouvernement d'émettre
» un papier-monnaie, dont le cours ne peut jamais se soutenir qu'avec des
» moyens violens; mais tout gouvernement qui voudrait commettre cette
» injustice, la commettrait du moins d'une façon raisonnable, en donnant

» comme papier-monnaie des promesses de payer à des époques détermi-
» nées, une certaine quantité déterminée d'une marchandise quelconque
» déterminée aussi : un certain poids d'argent fin, par exemple. Un tel
» papier n'éprouverait d'autre discrédit que celui qui résulterait de l'opi-
» nion qu'on se formerait de la moralité et de la solvibilité du gouver-
» nement (1) «.

---

(1) *Say, Traité d'économie politique tom. I.er*

ELEMENTI DEL PREZZO.			FATTI DIMOSTRANTI CHE I PREZZI s'ALZANO { SCEMANDO GLI ELEMENTI DELL' ESIBIZIONE / CRESCENDO QUELLI DELLA DIMANDA.
I. Elementi dell' esibizione.	Venditori.	1. Numero.	1. Sotto lo stessa Governo le carte che portano interesse*, si vendono a maggior prezzo di quelle che non lo portano, giacchè pochi cercano di privarsi delle prime, tutti delle seconde; quindi mentre il debito consolidato è al 15 per 100, la carta monetata può essere al 20 e al 30.
		2. Bisogno non suscettibile di dilazione.	2. I piccoli assegnati in Francia, cambiati col danaro, conservavano prezzo più alto che i grandi, perchè il loro piccolo valore scemava il bisogno di cambiarli, e li rendeva atti alle minute spese; quindi la stessa somma nominale variava di valore dell' 8 per 100, secondo che era pagata in piccoli o grandi assegnati; perciò coi piccoli assegnati compravasi argento, onde procurarsi il guadagno del cambio cogli assegnati d'alto valore.
		3. Affezione speciale.	3. Le persone d'una moralità delicata si astengono dal pagare le mercedi degli operai ed altri simili debiti con moneta di carta perdente sulla piazza, e le acquistano credito nascondendola.
	Carta monetata.	4. Quantità attuale o probabilmente futura.	4. Allorchè la moneta di carta è accreditata, ed in quantità sufficiente ottiene maggior prezzo delle diverse monete vetuste sbiadate tosate; ne è un esempio la carta del banco d'Amsterdam; quindi i Governi accrescono credito alla loro carta abbruciandola.
		5. Qualità corruttibile o decrescente verso zero.	5. Allorchè cresce l'opinione della solvibilità o moralità del Governo, ossia allorchè scema il timore di non essere pagati, s'aumenta il prezzo degli effetti pubblici da un giorno all' altro. *Effetti pubblici alla borsa di Parigi nel 1815.* — *Prezzi del 7 Agosto* — *dell' 8 Agosto* Cinque per cento consolidato, godimento del 22 Marzo 1815 . . . . . 58 fr. 15 c. . . 60 fr. 25 c. Azioni della banca, godimento del 1.° Lnglio . . . . 970 fr. — . . 980 fr. —
II. Elementi della dimanda.	Compratori.	6. Numero.	6. Una piccola somma d'effetti pubblici si compra costantemente a prezzo maggiore del corso della borsa, perchè molti, sia depositarj, sia esecutori testamentarj, sono obbligati di fare acquisto d'azioni più piccole di quelle che compariscono ordinariamente sulla piazza.
		7. Bisogno non suscettibile di dilazione.	7. Allorchè in Inghilterra i banchi delle provincie si trovano nella necessità di fare larghi sborsi, comprano i biglietti del banco nazionale a prezzo maggiore del pari.
		8. Affezione speciale.	8. I Francesi entusiasmati pel banco di Law, volendo tutti possederne i biglietti, li pagarono da principio ad un valore maggior di quello del danaro. I biglietti *patriotici* in Francia nella loro prima emissione guadagnavano sugli assegnati nazionali, perchè sebbene meno garantiti, da una parte erano più scarsi, dall' altra venivano accreditati dallo spirito del partito dominante in un paese, in cui le parole ottengono talvolta più valore che le cose.
	Carta monetata.	9. Quantità attuale o probabilmente futura.	9. Negli anni fertili, come fu già osservato, gli effetti pubbliei hanno maggior prezzo, non solo perchè sono molti i compratori, ma perchè è maggiore la quantità che ciascuno ne ricerca, essendo che il basso prezzo delle derrate lascia libera e disponibile maggior quantità di ricchezze private per la compra delle altre cose.

DE' SEGNI MONETATI SINO A CERTO PUNTO

s'ABBASSANO { CRESCENDO GLI ELEMENTI DELL' ESIBIZIONE / SCEMANDO QUELLI DELLA DIMANDA.

1. La somma degli usi cui può servire il danaro, essendo maggiore della somma degli usi cui può servire la carta monetata, ne segue che in generale, e salve poche eccezioni, tutti esibiscono carta e pochi danaro; quindi in parità di valori numerici, il prezzo commerciale della carta è più basso. Gli assegnati fecero sparire dalla Francia il danaro, per la ragione per cui la cattiva moneta fa sparire la buona.

2. Gli emigrati costretti ad uscire dalla Francia vendevano le carte nazionali a basso prezzo, onde procurarsi danaro sonante. Seguivano essi la stessa legge regolatrice de' prezzi che fu seguita dai loro maggiori, allorchè pressati dal bisogno di portarsi in Terra Santa, vendevano i loro fondi a straccio mercato.

(Il ribasso, cui soggiacciono le carte nazionali, non impedisce di dire che la loro creazione scemando il bisogno di metalli, ne scema il prezzo relativamente al mercato d'Europa, quindi li caccia fuori di Stato, come succede all'Inghilterra, Russia ed Austria).

3. Non si può negare che gli odj privati e l'immoralità in Francia non accrescessero la premura di pagare i suoi debiti con carta, ed assicurarsi il titolo o l'apparenza di galantuomo danneggiando il suo prossimo. Questa odiosa condotta de' debitori e il risentimento de' creditori dovette accrescere discredito alla carta, cioè avvilirne il prezzo.

4. Simonde alludendo al Governo Francese dice: » Lorsqu'on voit un gouvernement porter l'ignorance » ou l'immoralité jusqu'à mettre en circulation 45,581,411,618 francs en assignats, dans un pays qui ne » pouvoit guère supporter une circulation de plus d'un milliard, on ne s'étonne de voir tomber ces assignats a 7 s., 9 d. les cent francs «.

Concorsero allo stesso discredito le fabbriche clandestine di assegnati che gli Inglesi, se è vera la fama, mantenevano nascostamente in Francia.

5. Un' altra ragione, per cui i grossi assegnati perdevano in Francia più che i piccoli, si era il crescente timore della loro contraffazione, timore che s'aumentava a misura che divenivano più vetusti.

In generale il prezzo degli assegnati andò scemando in Francia, a misura che si diffuse l'idea che il Governo non potendo ritirarli dalla circolazione, diverrebbero non-valori. Allora, uno de' principj della prosperità nazionale, il cambio de' prodotti e de' servigi soggiacque a mortale languore: l'inquietudine impedì l'uno di travagliare, l'altro di comandare de' travagli, un terzo di consumarne i prodotti.

Ogni sommossa popolare, ogni rumore di guerra fa abbassare il valore della carta monetata dal 20 al 30 per 100 in un giorno, il che riduce al quinto o al terzo i beni delle famiglie.

6. Gli assegnati francesi subivano maggiore ribasso fuori di Stato che nell'interno, e questa differenza giungeva al 7 e all'8 per 100, giacchè il numero delle persone che li dimandavano era minore nel primo caso che nel secondo.

7. Ne' giorni in cui non partono i corrieri, si comprano talvolta gli effetti pubblici a minor prezzo che ne' giorni in cui partono. Il minor bisogno nel primo caso spiega la differenza de' prezzi.

8. Tutte le persone che nella rivoluzione Francese soggiacquero a perdite nell'interesse o nell'onore, quelle che si sentirono violentate nelle loro abitudini, quelle che ricevendo assegnati temevano di vederne sfumare da un momento all'altro il valore, insomma l'interesse la vanità il risentimento l'inquietudine il timore le abitudini s'unirono a rigettare quella sgraziata moneta di carta, e rigettandola scemarne il prezzo. (All'opposto gli azionisti interessati nel successo de' loro banchi, preferendo l'uso de' loro biglietti, ne accrescono il prezzo).

9. Una legge che ricusi gli effetti pubblici nella compra de' beni demaniali, ne fa decrescere il prezzo, come lo fa crescere la legge contraria.

In generale gli effetti pubblici ottengono minor prezzo, ove è minore la massa commerciale, e minore la somma de' privilegi che i Governi concedono al loro impiego.

CAPO TERZO

ALTRE CAUSE DI CELERE DISTRIBUZIONE, E RELATIVI OSTACOLI.

I valori impiegati nel corso della produzione non possono essere realizzati, se non quando sono giunti allo stato di *prodotto perfetto*, cioè *posti in contatto del consumatore.*

Quanto è minore il tempo, in cui un prodotto è ultimato e venduto, tanto più presto i primi valori possono ritornare e servire a nuova produzione.

Il minimo tempo in cui resta impiegato un capitale nella produzione, rende minima la quantità degli interessi che decorrono ad ogni istante, minima la pena dell' aspettazione nel consumatore. Un mercante risente tanto danno dalla dimora delle merci ne' suoi magazzini, quanto dal ristagno del danaro nella sua cassa.

La minima quantità d' interessi consumati ne' varj punti e nelle vicende della produzione permette minimi prezzi.

E siccome ciascuno è compratore d' una merce o d' un' altra, quindi s' intende che la massima celerità nelle transazioni è richiesta dall' interesse generale.

Rendono minimo il tempo necessario ai prodotti per passare dai centri di produzione ai centri di consumo

1.° I giornali, i telegrafi, gli affissi pubblici, le aste;

2.° Le poste da lettere e cavalli;

3.° Le buone strade e le acque navigabili;

4.° La congrua situazione e l' opportuno tempo delle fiere e de' mercati;

5.° La forza militare a difesa delle proprietà e delle persone viandanti;

6.° La moralità de' Giudici e la speditezza nella procedura;

7.° Le severe leggi contro le frodi d' ogni specie;

8.° I registri de' contratti e le ipoteche;

9.° L' uniformità de' pesi, misure e monete;

10.° L' uso del calcolo decimale ne' conteggi;

11.° Le marche governative attestanti il *titolo* ossia la qualità delle merci;

12.° La buona intelligenza tra gli Stati;

13.° Il contatto di popoli ricchi, che avendo molte merci da vendere,

possono anche comprarne, cosicchè un prodotto finito è un prodotto dimandato.

Rendono massimo il tempo necessario ai prodotti per passare dai centri della produzione ai centri di consumo

1.° L' inesistenza delle forze antecedenti;

2.° Tutte le cause che ritardano la produzione, cioè l' inesistenza delle tredici forze annoverate nel primo volume;

3.° L' alterazione delle monete;

4.° I pregiudizj sul prestito del danaro e le leggi che li fomentano;

5.° Le imposte gravose sulla trasmissione delle proprietà;

6.° I fedecommessi, i maggioraschi e tutte le leggi che sottraggono al cambio le proprietà e le azioni, salve le eccezioni da indicarsi nella IV parte;

7.° Le tasse sui profitti presunti, e in generale le imposte arbitrarie;

8.° La moltiplicità eccessiva de' dazj interni ed esterni;

9.° Le intralciate tariffe, quindi gli arbitrj de' doganieri;

10.° Le leggi vincolanti l' entrata la dimora l'uscita delle merci, salve le eccezioni come sopra;

11.° L' incertezza negli affari politici (1);

---

(1) *Allorchè gli affari politici sono incerti e sospesi, si arrestano i movimenti commerciali. Ciascuno differendo i consumi, differisce le compre; dalla dilazione delle compre, arrenamento alle fabbriche; dall' arrenamento alle fabbriche, mancanza di lavori, e quindi di guadagni alla plebe.*

In questi casi alcuni governi sogliono scemare il prezzo del pane. Egli è difatti più facile il dire, si venda il pane a 10 *soldi la libbra invece di dodici, che ritrovare impiego alle braccia mancanti di lavoro. Questo metodo soggiace a quattro inconvenienti:*

1.° *Del prezzo abbassato profittano le persone bisognose e non bisognose;*

2.° *Si dà* gratis *ciò che si potrebbe dare in compenso d' un lavoro;*

3.° *Si abitua la plebe a pretensioni esorbitanti, che scoppiano talvolta con ribellioni;*

4.° *Non si rimedia al bisogno. Che m' importa difatti che il pane valga* 10 *soldi alla libbra, quando non guadagno un quattrino? Ed all' opposto che m' importa che il pane valga* 12 *soldi, quando ne guadagno* 50?

Dunque invece di scemare il prezzo del pane, è meglio, ove si può, accrescere la somma de' lavori, ossia le eventualità di guadagno. Invece di distribuire del pane ai poveri che lo dimandano, distribuite delle mercedi a quelli che avranno ristaurate le vostre strade. Facendo la stessa spesa, otterrete un vantaggio pubblico, le strade; distruggerete un pubblico danno, l' ozio. Vi sono pure ponti da co-

12.° La piccolezza degli Stati;

13.° Le vessazioni ai forastieri;

14.° Le opinioni intolleranti.

Le combinazioni, binarie, ternarie, quaternarie..., di queste cause rallentano il movimento de' valori circolanti sulla superficie dello Stato, e portano la paralisia ora in una parte del corpo sociale, ora in un' altra in gradi più o meno mortali.

Quando la loro azione è massima, non esiste più altra circolazione che quella de' prodotti corruttibili, cioè che si deteriorano, giacendo, i frutti, i legumi, i grani, il butirro, le carni, ed anche di questi scema lo smercio, perchè scemano i mezzi per comprarli. In questi casi la perdita totale, cui condannerebbe il ritardo, induce a superare gli inconvenienti della circolazione.

Fu questa in parte la causa della prodigiosa circolazione che successe in Francia, allorchè il discredito degli assegnati andava crescendo. Ciascuno diveniva ingegnoso a ritrovare impiego ad una carta, il cui valore svaporava da un istante all'altro; non la si riceveva che per disfarsene immediatamente, come se abbruciasse le mani di chiunque la toccava. In quel tempo, delle persone che non sapevano l'aritmetica, divennero mercanti; altre che non avevano giammai conosciuta una macchina, eressero stabilimenti di manifatture, si ripararono, si costruirono delle case, si adornarono degli appartamenti, alcuna spesa non si risparmiò, non si astenne da alcun piacere, finchè non si avesse impiegati, consumati, perduti i valori che si possedeva sotto la forma d'assegnati (1).

---

struirsi, canali da scavarsi, paludi da distruggersi, fabbriche da erigersi.... Si propongono premj per le invenzioni nuove, ottimo metodo de' Governi inciviliti; ma non è anco meglio soccorrere le manifatture già esistenti e che languono?

(1) *Say, Traité d'économie politique, tom. I.er*

SEZIONE TERZA

TITOLI PER CUI SI PARTECIPA ALLE RICCHEZZE.

CAPO PRIMO

POSSESSO DEGLI SPAZJ IN CUI SI ESEGUISCONO I LAVORI, RENDITA DE' FONDI.

ARTICOLO UNICO.

§ I. IN CHE CONSISTA LA PARTE DE' PROPRIETARJ NELLA RENDITA DE' FONDI.

L'azione degli agenti naturali unita all' azione dell' uomo, è la causa per cui biondeggiano i campi, verdeggiano i prati, si coprono i colli di pampini.

La terra è il laboratorio, in cui si formano questi prodotti. Ella concorre a favorirne lo sviluppo colla sua abilità a ritenere l'acqua che serve loro d'alimento, a dividersi all' azione delle loro radici e consolidarsi intorno d'esse a loro difesa, a custodire e promovere l'azione degli ingrassi. Un germe deposto nel suo seno, animato dall' aria e dalla luce, si cambia in albero che ci presta alimento co' suoi frutti, calore col combustibile de' suoi rami, soccorso nella navigazione col suo tronco.

La terra altronde nasconde nelle sue viscere le pietre i carboni i metalli, allo sviluppo de' quali l'azione dell' uomo è nulla, benchè sia massima nella loro estrazione.

Questi servigi che ci rende la terra, e che crescono in ragione della sua *estensione*, decrescono o crescono in ragione della sua *qualità*, costituiscono la parte che compete al proprietario nella produzione territoriale.

Benchè difatti alla formazione de' prodotti concorrano il sole i venti la pioggia e tutti gli elementi annoverati alle pag. 34-35 del primo volume, pure, mentre questi restano ad uso comune di tutti gli uomini, del terreno si è fatto un privilegio e con ragione.

Difatti, se l'azione de' primi è inesauribile, e il servizio che ne traggono gli uni, non impedisce agli altri di farne uso eguale, all' opposto il suolo

1.° Non è esteso in modo da poter corrispondere alle brame di tutti;

2.° Non produce che in certe epoche, almeno parlando de' vegetabili;

3.° Non produce che col soccorso dell' azione dell' uomo.

Ora questa azione non si eserciterebbe, se non fossero garantiti i prodotti a chi l' eseguisce.

Talvolta nella produzione territoriale il servigio del suolo si riduce quasi a nulla, e tutto sembra dovuto all' azione dell' uomo, come si ravvisa sui monti, ove l'industria sa coltivare le viti entro le fessure de' duri macigni; talvolta il suolo concorre generosamente alla produzione, e sembra oltrepassare la speranza del coltivatore.

Nell' un caso e nell' altro l' industria coltivatrice dell'uomo s' accresce, quando col cambio de' suoi prodotti può ottenere altri che le mancano.

Lo *smercio* viene dunque ad accrescere pregio al servizio del suolo, già reso pregiabile dal *privilegio esclusivo*, o, per dirlo in una parola, dal monopolio.

Allorchè la forza fecondatrice del suolo, più la forza fecondatrice dell' uomo danno un prodotto *A* minore dell'alimento *B* di cui questi abbisogna, e dell'interesse del capitale necessario per coltivarlo, il suolo, cessando d'essere oggetto di proprietà, rimane bene comunale.

Allorchè *A* è presso a poco uguale a *B*, il suolo non può essere coltivato che dal suo proprietario, giacchè, se venisse affittato ad un terzo, non potrebbe questi dare al padrone alcuna parte del prodotto, dopo aver sottratto il suo alimento e l' interesse del suo capitale. Questa eventualità può osservarsi tanto nelle terre sterili, per *mancanza di produzione*, ed è questa l' origine dei tanti proprietarj piccoli sulle montagne, quanto nelle terre fertili, per *mancanza di smercio*, e n' offrono un esempio i fecondissimi terreni nelle rimote province degli Stati-Uniti d'America, in cui, attesa la distanza de' centri abitati, il valore de' prodotti non compenserebbe la spesa de' trasporti.

Allorchè *A* è maggiore di *B*, il servizio produttore del terreno può essere affittato, e questa eventualità si realizza principalmente nelle estese pianure che circondano le grandi città.

Si conviene generalmente, che lo stesso capitale impiegato nella compra d' un terreno, non frutta che il 3 od il 4 per 100, mentre impiegato nelle manifatture o nel commercio, frutta il 10 e più. In onta di questa diversità d' interessi è più generale la voglia di diventare proprietarj che manifattori o commercianti. Questo fenomeno nasce dalle seguenti cause:

1.° Un capitale nelle manifatture e nel commercio subisce molte trasformazioni, e queste da una parte espongono a molti pericoli, dall' altra richieggono costante attività e sollecitudine. Questi pericoli e questa sol-

lecitudine inducono molti a contentarsi d' un fondo che sembra più favorevole al riposo. Perciò alcuni commercianti divengono proprietarj, quando parte delle loro forze è esausta dal commercio.

2.° La ricchezza consistente in terreni, come cosa più sensibile, stabile e solida, procura al proprietario nella mente del volgo maggior considerazione che non ne procurino al mercante le sue merci, le quali colla loro mobilità, col loro ammassarsi e sparire promovono il dubbio che la sua ricchezza possa lasciarlo al verde da un istante all' altro; e fomentano questo dubbio i fallimenti più numerosi nella classe de' commercianti che in quella de' proprietarj.

3.° Questa considerazione popolare è accolta dalla vanità dell' uomo, al quale sembra che la sua esistenza sociale s' estenda, ed il suo merito individuale cresca in ragione del terreno che possiede.

4.° In varj paesi finalmente alcuni privilegi e diritti cittadineschi sono riserbati ai proprietarj; e dappertutto i fondi portano il vantaggio reale di poter servire di base alle ipoteche ove esistono.

Questi riflessi riuniti spiegano il motivo, per cui si ama divenire proprietarj, benchè il terreno, che non può nè nascondersi nè trasformarsi, resti esposto ai carichi pubblici ed alle vessazioni del potere arbitrario, ed altronde assoggetti a moltiplici processi, mentre al contrario un capitale mobile, che può cambiare di luogo e di forma, sfugge più facilmente alla tirannia, presenta minor superficie alle imposte, e chiama meno frequentemente avanti ai tribunali.

§ 2. RETTIFICAZIONE D' ALCUNE IDEE.

I.

Gli economisti francesi dedussero la ragione che rende legittima la rendita del proprietario, dalle anticipazioni primitive fatte da esso per sboscare il suolo e porlo in istato di coltura.

Questa opinione sembra falsa per tre ragioni:

1.° Perchè il proprietario dimanda una rendita anche per una terra incolta, ma suscettibile d' un prodotto *A* maggiore di *B* (vedi la pag. 158);

2.° Le spese necessarie per ridurre un suolo allo stato di coltivazione, si fanno spesso a carico dell' affittuario;

3.° La rendita si crede generalmente dovuta anche quando non successero spese di riduzione.

La rendita della terra è un vero prezzo di monopolio, sempre determinato da quanto resta all' affittuario dopo la sottrazione della mercede degli operai e dell'interesse de' suoi capitali.

II.

Allorchè si credeva che la terra fosse l' unica fonte delle ricchezze; era naturale che si esagerasse l' idea della proprietà, e che i proprietarj fossero riguardati come gli *unici membri dello Stato.* Si ravvisa questo pregiudizio nel seguente passo di Condorcet, pieno altronde di sensatezza.

» Les hommes n'ont pu former des associations régulières, que pour » la conservation de leurs *droits naturels* (1). Ces droits sont la sûreté de » leur personne et de leur famille, la liberté et surtout la propriété. » L'homme a sur les fruits du champ qu'il a défriché, sur le logement » qu'il a construit, sur les meubles ou les instrumens qu'il a fabriqués, » sur les provisions qu'il a rassemblées, un droit qu'il est le prix de son » travail; et l'espérance qu'il a nourrie de conserver ce fruit de ses pei- » nes, la douleur de les perdre, plus grande qu'une simple privation, » donne à ce droit une *sanction naturelle qui oblige tout autre homme* » *à le respecter* (2). Dans une société naissante, et déjà au dessus de l'état

(1) *Alla parola diritto corrispondono nello stato incivilito due idee:*

1.° *L' idea d' un privilegio qualunque, cioè d' un atto o non-atto garantito a tale o tale persona;*

2.° *L' idea della legge che lo garantisce, minacciando pena a chi lo viola.*

Quindi si vede che quando parliamo di diritti nello stato selvaggio, facciamo uso d' una parola senza significato, giacchè nello stato selvaggio non esiste garanzia.

L' abitudine di far uso di questa parola nello stato incivilito, ci fa correre alla mente l' idea relativa, allorchè parliamo dello stato selvaggio. Noi imitiamo il ragazzo che vedendo un' immagine nello specchio, corre per abbracciarla.

(2) *Per voi la speranza e il timore sono due buone ragioni per raccorre e conservare i frutti della vostra fatica. Ma cosa fanno a me i vostri sentimenti? Io sono pigro fino all' eccesso, e la pena che provo nel lavorare, m' induce ad impossessarmi dei frutti del vostro travaglio, se lo posso impunemente. Se non lo posso impunemente, se temo che voi mi percuotiate, io m' astengo: allora e allora solamente comincia per me la* sanzione naturale: *m' astengo, perchè preveggo una pena.*

Questa infima sanzione cresce nella società, perchè conoscendo che posso avere bisogno di voi, m' astengo dall' indisporvi contro di me, per non essere privo del vostro soccorso.

Il timore delle vostre percosse,

» de sauvage, chaque homme sait assez veiller sur sa sûreté (1), et il ne » la met sous la protection des lois qu'avec une sorte de répugnance. Il » a peu à craindre pour sa liberté. L'esclavage suppose une société déjà » formée et même assez compliquée (2). Enfin, les autres outrages à la li- » berté sont une suite de l'état social. Ainsi de tous les droits de l'hom- » me, la propriété est celui pour le quel il a le plus besoin de s'associer » avec ses semblables, qui prennent avec lui l'engagement réciproque de » la défendre, et en rendent, par cette association, la conservation assurée » et moins périlleuse. On a donc pu, sans injustice, regarder les proprié- » taires comme formant essentiellement la société (3): et si on ajoute que » chez tous les peuples cultivateurs les limites du territoire sont celles » où s'arrêtent les droits de la société; que les propriétaires des fonds » sont les seuls qui soient attachés à ce territoire par des liens qu'ils ne

---

Più la speranza del vostro soccorso,
Più i consiglj dell' educazione,
Più l' influsso dell' opinione pubblica,
Più le minacce della legge civile,
Più le minacce e i premj della legge religiosa formano il sentimento totale o la sanzione che mi ritiene dall' impossessarmi de' frutti del vostro travaglio nello stato incivilito. Tutti questi sentimenti sono uguali a zero nello stato selvaggio, quindi uguale a zero debb' essere la loro somma, giacchè il primo, cioè il timore delle percosse, è quasi sempre nullo, ove v' ha uguaglianza di forze.

Le combinazioni binarie, ternarie, quaternarie di questi sentimenti... costituiscono i diversi gradi di moralità, ossia la forza, con cui la sanzione agisce sopra ciascun individuo nello stato incivilito.

(1) *Questa sicurezza è un sentimento minimo nello stato selvaggio, come abbiamo veduto nel primo volume, pag.* 157-159. *Quindi i selvaggi vanno errando colle orecchie irte come le lepri.*

(2) *La vera schiavitù, cui sono condannate le donne nello stato selvaggio, smente questa asserzione.*

(3) *La conseguenza è falsa, giacchè, acciò compariscano i prodotti che i proprietarj vogliono garantiti, fa d' uopo il concorso e l' azione de' non-proprietarj. Difatti per profittare della forza produttrice del suolo, sono necessarj*

1.° *I giornalieri che lo lavorino;*
2.° *Gli intraprenditori che li dirigano;*
3.° *I ferrai, i falegnami che somministrino gli stromenti pe' lavori;*
4.° *I carrettieri che trasportino i prodotti ai centri di consumo, ove acquistano valore;*
5.° *I commercianti che impieghino il loro tempo a smerciarli;*
6.° *I pubblici sorveglianti che arrestino i perturbatori de' lavori;*
7.° *I dotti che additino i metodi per lavorare.*

» peuvent rompre sans renoncer à leur titre (1); qu'enfin eux seuls portent » réellement le fardeau des dépenses publiques (2), il sera difficile de ne » pas les regarder comme étant seuls les membres essentiels de cette même » société (3) ». *Condorcet, Œuvres, tom. I.er pag.* 254-255.

Confutando le chimere degli economisti, io sono lontano dal voler deprimere la classe de' proprietarj. E certamente bastante encomio non si può tributare a quelli che, opponendosi alle inondazioni, conservano intatto il loro patrimonio, o ne estendono la superficie scemando lo spazio incolto, o ne migliorano la coltivazione sostituendo metodi ragionati agli antichi pregiudizj.

Gli economisti Francesi predicando che i proprietarj erano gli unici ed assoluti padroni delle ricchezze, finirono per tirare sopra di essi tutta la massa delle imposte, e rovinarono la proprietà territoriale esagerandone i pregi. All' opposto dimostrando che all' intero e completo sviluppo degli

---

(1) *Questa qualità è comune a tutti i membri dello Stato; giacchè il proprietario può vendere la sua proprietà nel suo paese e comprarne un' altra in paese estero, come può il mercante vendere il suo magazzino per comprarne un altro altrove. Questa eventualità di vendita è più facile pe' proprietarj che pe' negozianti, giacchè, se alla compra d'un fondo sono dieci i concorrenti, non sono che sei alla compra d'un negozio. (Vedi pag.* 158-159*).*

(2) *È falsissimo che il fardello delle imposte cada sui soli proprietarj; giacchè*

1.° *Se la somma delle pubbliche imposte cadesse intera sopra i proprietarj, il totale reddito delle terre in Inghilterra non basterebbe a sopportarla;*

2.° *Le imposte cadono ora sopra i consumatori, ora sopra i proprietarj, secondo che l'urgenza de' bisogni da una parte o dall' altra costringe questi a vendere a basso prezzo, o quelli a comprare a prezzo elevato.*

(3) *Tutti i membri della società, se si eccettuano i ladri e i poveri, sono essenziali più o meno allo Stato, come tutte le parti d'un orologio dalla molla sino alla sfera, sono essenziali per l'indicazione delle ore.*

E se si dovesse determinare il massimo grado d'essenzialità, non si troverebbe certo nella massa delle persone che consumano spensieratamente il loro asse paterno senza accrescerlo, e talvolta distruggendolo, ma in quella classe, in cui l' utilità del travaglio s'unisce alla difficoltà maggiore.

La proprietà la più incontrastabile sono i talenti d'industria, perchè frutti de' proprj sudori, delle proprie veglie, delle proprie fatiche.

Questa proprietà non si eredita dai genitori come i terreni e i capitali, non ci è trasmessa per falsa sentenza de' giudici, non si può torre colla forza, nè conseguire colle blandizie, nè carpir colla frode.

Chi non suda non gela e non s'estolle,
Dalle vie del piacer là non perviene.

stessi prodotti del suolo (1) concorre l'azione delle principali classi cittadinesche (vedi la nota 3, pag. 161), e dà ad esse un diritto di comproprietà, si insinua l'idea che sopra di tutte debbonsi estendere le imposte, acciò il peso suddiviso riesca insensibile a ciascuna.

Per proprietarj intendono gli economisti i soli possessori de' terreni, perchè ne' soli terreni veggono la sorgente delle ricchezze. Qui all' opposto si dà alla classe de' proprietarj maggiore estensione, ossia s' uniscono ad essi i possessori delle case ed edifizj qualunque, giacchè sì dalle case che dai terreni sottraendo le circostanze che li rendono differenti, resta l' idea comune dello spazio, entro cui si eseguiscono i lavori.

NB. Nella seguente tabella, voluta dall' uniformità del metodo, ho avuto in vista soltanto di provare che gli spazj nelle vicende commerciali soggiacciono alle stesse estrinseche variazioni cui soggiacciono le altre cose tutte, giacchè i loro pregi interni, ossia le qualità che li rendono più o meno utili e quindi oggetto di maggiori o minori desiderj, saranno argomento della VII parte.

---

(1) *Non si dimentichi che un prodotto completo è uguale alla materia prima, più la somma delle azioni, che sono necessarie per trarla dallo stato* A *naturale e greggio, e condurla allo stato* B *utile ed in contatto del consumatore. Quindi un prodotto è tanto meno completo, quanto è maggiore la somma delle azioni che restano da aggiungersi, per farlo comparire nel luogo del consumo.*

ELEMENTI DE' PREZZI.			FATTI DIMOSTRANTI CHE I PREZZI DEGLI SPAZJ s'alzano { scemando gli elementi dell'esibizione / crescendo quelli della dimanda.
I. Elementi dell' esibizione.	Venditori.	1. Numero.	1. L'aumento de' maggioraschi de' fedecommessi delle manimorte co' loro antichi diritti, può far crescere il prezzo de' terreni liberi, diminnendo il numero delle persone che gli esibiscono. Egli è questo un vantaggio relativo che viene distrutto dai danni assoluti, provenienti dalla cattiva coltivazione, conseguenza ordinaria delle suddette istituzioni.
		2. Bisogno non suscettibile di dilazione.	2. Un ribasso nelle imposte può far crescere il prezzo de' terreni, scemando il bisogno di vendere per pagarle.
		3. Affezione speciale.	3. Si può pretendere alto prezzo del suo terreno per vendicarsi d'un vicino che ne abbisogna e lo cerca, per impedire ad un altro di divenire primo estimato, per torre ad un terzo l'occasione di acquistare i privilegi di proprietario.....
	Spazj.	4. Quantità attuale o probabilmente futura.	4. Il prezzo de' terreni in tempi tranquilli, sotto governo stabile, all'ombra di leggi imparziali, è sempre maggiore che in tempi d'emigrazione, di turbolenze, di tirannia, perchè è poca la massa che si espone in vendita; quindi valgono più i terreni, per esempio, in Germania che in Turchia.
		5. Qualità corruttibile o decrescente verso zero.	5. Un fondo non sottoposto alle inondazioni, non soggetto alle grandini, lontano dalle fortezze e dai luoghi di tappa o dimora delle truppe, ottiene maggior prezzo de' terreni che trovansi in quelle circostanze.
II. Elementi della dimanda.	Compratori.	6. Numero.	6. Se i prezzi de' terreni nelle pianure oltrepassano di rado le 300 lire la pertica, nelle montagne salgono alle 4 e 500 lire, perchè è maggiore il numero delle persone che li chieggono, altro impiego non esistendo per le braccia e pe' capitali. È questa la ragione degli altissimi prezzi de' livelli nell'Adda.
		7. Bisogno non suscettibile di dilazione.	7. Sarebbe altissimo il prezzo de' terreni, per cui passano le acque d'irrigazione, se ad un prezzo di monopolio la legge non sostituisse un prezzo di stima, sagissimo regolamento incompatibile colle restrizioni che Smith impone ai Governi, del che nella IV parte.
		8. Affezione speciale.	8. La situazione d'un podere sopra ameno colle, in aria temperata, poco lungi da bel lago, circondato da vaghe prospettive, è causa per cui si vende a maggior prezzo degli altri, benchè uguali in prodotto. I privilegi concessi ai proprietarj de' terreni ne accrescono il prezzo in ragione della vanità di chi li compra.
	Spazj.	9. Quantità attuale o probabilmente futura.	9. Il decadimento del commercio e dell'industria in Italia dopo la scoperta del Capo di Buona Speranza, avendo dirette le speculazioni e i capitali sopra i terreni, cioè avendone accresciuta la dimanda, ne accrebbe il prezzo (come lo accrebbero in Ispagna le speculazioni sull'America).

PREZZI DEGLI SPAZJ, ENTRO CUI SI ESEGUISCONO I LAVORI.

ADDETTI AI LAVORI, SINO A CERTO PUNTO

S' ABBASSANO { CRESCENDO GLI ELEMENTI DELL' ESIBIZIONE / SCEMANDO QUELLI DELLA DIMANDA.

1. La riduzione di vasti monasteri ad usi profani tende a far decrescere il prezzo delle case per due ragioni:
I. Facendo crescere i venditori di esse,
II. Facendo crescere la massa di esse, giacchè i tanti edifizj, per l'addietro in gran parte inutili, vengono ridotti ad alloggio cittadinesco ed uso commerciale.

2. È raro che le case, che la giustizia costringe a vendere, per soddisfare i creditori, non si vendano a basso mercato.

3. Si può vendere talvolta una casa a basso prezzo per *impulso d' affezione pubblica*, per es. sovvenire al bisogno d'ospitali, orfanotrofi, scuole, municipj, teatri... (per lo più si vende a basso prezzo per *mancanza d' affezione privata*, per es. liberarsi dall'incomodo di vicini litigiosi, dal fetore d'una manifattura poco distante, dai disturbi per rumori notturni, dai pericoli d'una fortezza...).

4. L'emigrazione degli abitanti, qualunque ne sia la causa, fa decrescere il prezzo delle case, perchè la massa di queste diviene superiore alla dimanda. Quindi, allorchè si grida contro lo stabilimento de' forastieri, si mostra più odio municipale che cognizione del proprio interesse.

5. Le case in Londra, non munite del preservativo contro gli incendj, di cui abbiamo parlato nel primo volume pag. 3, si affittano al 5 per 100 meno di quelle che ne sono munite.

6. Se dieci appartamenti composti ciascuno di due stanze, si vendono, a cagione d'esempio, per 40,000 lire, un solo appartamento composto di 20 stanze, uguali alle prime, non si venderà che per 30, o 35,000 lire, essendo minore il numero de' compratori, alle cui finanze è proporzionato; quindi l'imposta sulle porte e finestre pesa più sul povero che sul ricco.

7. Le case distanti dai centri popolosi, incapaci di soddisfare il bisogno che ne hanno gli artisti i commercianti i banchieri i funzionarj pubblici gli avvocati le persone o deboli di corpo o delicate per condizione, si vendono a minor prezzo delle altre, alle persone in cui è nullo il bisogno d'essere alloggiate in tale posizione o tal altra.

8. La situazione d'una casa in contrada ristretta, umida, fangosa, poco illuminata, è causa per cui, restando pari le altre circostanze, si vende a minor prezzo delle altre collocate in situazione migliore. Ho detto in pari circostanze, giacchè una situazione, benchè cattiva, riguardata dal lato fisico, può essere ricercata per concorrenza commerciale. Quindi la sola situazione delle case basta per mostrare ingiusta l'*eguale* imposta sulle porte e finestre

9. Il decadimento delle ricchezze, qualunque ne sia la causa, inducendo alcuni a contentarsi di tre stanze invece di quattro, altri di due invece di tre...., deve far decadere il prezzo delle case, giacchè, anco restando istesso il *numero degli individui*, succede diminuzione nella dimanda, mentre resta intera l'esibizione. Dalle variazioni degli affitti possono talvolta i governi trarre argomento per rallegrarsi, o rattristarsi della loro amministrazione.

CAPO SECONDO

POSSESSO DELLE MATERIE NECESSARIE AI LAVORI, INTERESSE DE' CAPITALI.

Dopo la considerazione dello spazio, entro cui si eseguiscono i lavori, il primo oggetto che si presenta, si è la materia prima che serve di base ad essi, e che la forza dell'uomo agita e modifica per eseguire i suoi desiderj.

Ad ogni mezzo che facilita l'uso della forza o l'esecuzione de' desiderj, ho dato il titolo di capitali, e gli ho divisi in due rami, chiamando gli uni capitali fissi, cioè consolidati sopra lo spazio il fondo il soggetto cui s'applicarono, come per esempio gli edifizj qualunque, gli altri circolanti, cioè che a nissun fondo spazio soggetto aderiscono, come per esempio il danaro.

Ora, sebbene nello stato di coltura ogni podere sia uguale a spazio più capitale consolidato, cionnonostante per simplificare l'argomento, parlando de' proprietarj nell'antecedente capitolo, mi sono ristretto all'idea di possessori dello spazio, e ne ho formata una classe distinta.

Per uguale motivo si può formare una classe distinta de' capitalisti, e ridurre l'idea di essi all'idea di possessori delle materie necessarie ai lavori, tanto più che i capitali consolidati, pria di divenire tali, furono circolanti.

Queste supposizioni non impediscono che lo stesso individuo sia nel tempo stesso proprietario e capitalista, come spesso succede.

Dopo queste spiegazioni vengo all'argomento. Ho sviluppato nel primo volume in qual modo, per esempio, una macchina concorra a scemare la spesa della produzione, ad accrescere la massa de' prodotti, a produrre ciò che sarebbe impossibile senza di essa; dicasi lo stesso del danaro e qualunque altro capitale.

La somma de' vantaggi che un capitale procura al suo possessore, dà diritto a questo ad una parte più o meno grande di essi, allorchè ad altri ne presta l'uso. Così quando un padrone cede l'uso del suo terreno ad un affittuario, si serba una parte de' frutti, ovvero patteggia una somma di danaro che li rappresenta.

La parte de' vantaggi che il creditore si serba nel capitale prestato al debitore, si chiama *interesse de' capitali.*

La vera parola, con cui dovrebbe essere espresso il compenso del prestito de' capitali, sarebbe *usura* (nolo dell'uso, affitto del godimento), ma questa parola divenuta odiosa, altra idea più non risveglia che quella d'un interesse illegale esorbitante riprensibile.

Allorchè le funzioni non si conoscevano nè l'utilità de' capitali, allorchè i creditori abusavano del loro diritto, questo *interesse* fu oggetto di grandi controversie, e le leggi vi presero parte e le religioni.

ARTICOLO PRIMO

VICENDE DELLA PREVENZIONE CONTRO L'INTERESSE DE' CAPITALI.

I Romani nella loro origine, ristretti in un territorio estremamente piccolo e poco fecondo, si procuravano gran parte della sussistenza, saccheggiando le messi de' loro vicini. Per divenire grandi, essi cominciarono ad esser ladri.

L'incertezza e l'ineguaglianza del ladroneggio rendendo infinitamente precaria la rendita di molti, non potevano questi sottrarsi alla miseria ed alla disperazione, se non togliendo a prestito dai loro concittadini ciò che questi avevano di superfluo.

Le condizioni del prestito furono sempre poco generose, perchè poca generosità si può sperare dai ladri. Ciononostante le leggi più severe ne ordinavano l'esecuzione.

Queste leggi non erano solamente severe, ma anco atroci, perchè emanavano da un popolo feroce e povero, ed erano necessarie alla sua situazione economica.

Siccome ciascun debitore non aveva altra risorsa per sdebitarsi col suo creditore che la sua parte del bottino sul nemico, quindi più le pene contro i debitori inesatti od insolvibili erano gravi, più dovevano costoro fare degli sforzi ne' combattimenti e divenire eroi per non andare in carcere.

Vogliono in conseguenza alcuni filosofi che nelle transazioni civili, le più lontane in apparenza dalle viste politiche, si ritrovi lo spirito gene-

rale de' Romani, che di vittoria in vittoria li condusse alla conquista del mondo, e fu oggetto della sorpresa di tutti i secoli, come se fosse stato il frutto delle più profonde combinazioni del genio.

La severità delle leggi contro i debitori fu spesse volte occasione e talvolta pretesto a violente e sanguinose sedizioni.

In questi momenti di crisi i creditori, per non perdere tutto, sacrificavano alcuni de' loro diritti, o suscitavano una guerra esterna per essere pagati.

Le leggi però non furono giammai interamente abrogate, nè grande alterazione subirono, finchè i Romani ebbero bisogno di vincere per esistere.

Dopo che Roma ebbe devastate le nazioni per renderle felici, piegò il capo sotto il scettro degli Imperatori. Le leggi sul prestito subirono allora cambiamenti, che la nuova situazione de' Romani esigeva.

Gli Imperatori, il cui interesse era diverso da quello della Repubblica, e che odiavano i patrizj, perchè ne temevano il potere, si mostrarono sensibili alle sventure del popolo, onde farne appoggio alla loro autorità. L'abrogazione delle antiche leggi sul prestito secondarono perfettamente le loro viste; essa toglieva ai patrizj un mezzo che aveva contribuito non poco alle loro ricchezze e alla loro influenza sul popolo, e rendeva a questo l'indipendenza che le antiche leggi gli avevano fatto perdere. Si stabilì allora la massima, dettata in apparenza dall'umanità, ma che in sostanza le è contraria, cioè che la causa del debitore merita i maggiori riguardi.

Scomparvero allora i prestiti, o non successero che colle cautele e simulazioni che potessero controbilanciare il favore accordato ai creditori. I libri del Diritto Romano presentano a ciascuna pagina la lotta tra le leggi che parteggiano pe' debitori, e le astuzie, con cui i creditori tentano schermirsene.

Si suppone che i popoli moderni, allorchè conobbero e adottarono la legislazione romana, o ne introdussero lo spirito ne' loro usi, nella stessa situazione si ritrovassero, in cui si ritrovarono i Romani sotto gli Imperatori, e che i Re cercassero di rendersi benevolo il popolo con leggi favorevoli ai debitori, perchè temevano i baroni che s'opponevano alla loro autorità.

Senza impegnarsi a difendere questa idea, si può convenire che molte leggi civili ed ecclesiastiche proscrissero il prestito con interesse, e che

durante il così detto medio evo ne' grandi Stati d'Europa, questo traffico, riputato infame, fu abbandonato agli Ebrei. » Le peu d'industrie de ces » temps-là s'alimentait des maigres capitaux des marchands et des artisans » eux-mêmes; l'industrie agricole, celle qui se suivait avec plus de suc- » cès, marchait au moyen des avances des seigneurs et des grands pro- » priétaires qui faisaient travailler des serfs ou des métayers. On emprun- » tait moins pour trafiquer avantageusement que pour satisfaire un besoin » pressant; alors exiger un intérêt n'était autre chose qu'asseoir un profit » sur la détresse de son prochain; et l'on conçoit que les principes d'une » religion toute fraternelle dans son origine, comme était la religion chré- » tienne, devaient réprouver un tel calcul qui, maintenant encore, est » inconnu des ames généreuses, et condamné par les maximes de la mo- » rale la plus ordinaire. Montesquieu attribue à cette proscription du » prêt à intérêt la décadence du commerce; c'est une raison de sa déca- » dence; mais il y en avoit beaucoup d'autres (1) «.

Dopo la scoperta dell'America, dopo l'aumento delle arti del commercio della moneta, l'usura ritrovò degli apologisti negli scrittori cristiani e ne' Governi. » Claudio Salmasio, uomo di cui non v'è forse stato chi abbia » avuto ingegno e lettura più grande (sebbene ei n'abbia fatto uso solo » nel piccolo), fu il primo che scrisse compiutamente delle usure con » non minore dottrina che inclinazione a giustificarle. Dietro lui scrisse » Nicolò Broedersen, Canonico della Chiesa d'Utrecht, e poi altri: e ad » essi si oppose un numero grandissimo di scrittori d'ogni nazione. Negli » anni passati si riaccese la disputa in Italia, dove Scipione Maffei, gen- » tiluomo Veronese, scrisse dell'*Impiego del danaro*: e siccome l'animo » suo nobile e generoso, e l'opinione della virtù e dottrina sua merita- » mente stabilita presso tutti, faceano conoscere non essere egli stato » trasportato da passione o da riguardo alcuno, eccitò il libro negli animi » di molti grandissima commozione. Gli si oppose Fra Daniello Concina, » dell'Ordine de' Predicatori, con due libri ripieni di fervore e fuoco in- » credibile, e tanto meno aspettato quanto parea doversi vedere fra uomini » amici dotti e sottoposti allo stesso Principe, maggiore placidezza. Ma » furono le dispute interrotte con savio consiglio dalle supreme Autorità, » conoscendosi che coloro i quali tanto ragionano del peccato dell'usura,

(1) *Say, Traité d'économie politique tom. I.er*

» non hanno per l'ordinario avuta dalla Provvidenza facoltà da poterlo
» commettere; e coloro al contrario che vi potrebbero cadere, non sono
» stati per colpa della loro educazione posti in istato di intendere le
» controversie (1) «. Lo scrittore che meglio d'ogni altro seppe in questo argomento unire la filosofia all'erudizione, si è l'Abate Vasco.

La prevenzione contro l'interesse de' capitali cominciò a scemare, allorchè nel prestito si pensò all'unito pericolo di perderli, giacchè si vide che questo pericolo voleva un compenso. Questa rettificazione d'idee morali si attribuisce dal Galliani alle matematiche.

» Ne' secoli d'ignoranza, egli dice, gli uomini prendevano tanto
» spavento dagli accidenti del caso e della fortuna, che, non altrimenti
» che da un cavallo indomito e calcitrante fuggivanla paurosi, e da lei
» cercavano salvarsi alla meglio. La luce delle vere scienze scoperse finalmente
» niuna cosa esser meno fortuita del caso; avere le sue vicende
» un ordine costante ed una regolata ragione; e poter tra il certo presente
» e l'incerto avvenire trovar proporzione. Così quietata a poco a
» poco la paura, cominciarono gli uomini, domesticatisi colla fortuna, a
» trattarla ed a giuocarvi intorno. S'udì la prima volta disputare della
» giustizia ne' giuochi di pura sorte; e l'arte d'indovinare, tanto vilipesa,
» divenne, in mano di Bernulli, figlia delle matematiche e della verità.
» Da' giuochi si passò a cose più serie; e furono le navigazioni, le vite
» degli uomini e le ricolte delle campagne, state già tanto tempo scherno
» della sorte, furono, io dico, misurate, apprezzate, e contro l'arbitrio
» della fortuna assicurate, ponendole la prudenza umana le redini e le
» catene. Fu allora conosciuto che il valore intrinseco era sempre mutabile,
» secondo i gradi di probabilità che si avevano a dovere o non dover
» godere di qualche cosa, e si conobbe, che cento ducati lontani
» dalla mano d'alcuno, quando hanno cento gradi di probabilità a non
» perdersi e dieci a perdersi, diventano novanta ducati presenti, e per
» novanta s'hanno a valutare in qualunque contratto o di giuoco o di
» baratto. Così mediante le matematiche furono raddrizzate molte convenzioni,
» e richiamatavi quella giustizia che le tenebre delle false scienze
» ne aveano discacciata. L'ardire degli uomini incontro al caso, fu calcolato
» e ristretto tra limiti certi e stabiliti.

---

(1) *Galliani*, *tom. II.*

» Quindi nacquero il cambio e l' interesse, fratelli tra loro. L' uno è
» l' eguagliamento tra il danaro presente e il danaro lontano di luogo,
» fatto con un soprappiù apparente, che s' aggiunge alle volte al danaro
» presente, alle volte al danaro lontano, per render uguale il valore in-
» trinseco o dell' uno o dell' altro, diminuito dalla minor comodità o dal
» minor pericolo. L' interesse è la stessa cosa fatta tra il danaro presente
» e il lontano di tempo, operando quello stesso il tempo che fa il luogo:
» e il fondamento dell' un contratto e dell' altro è l' eguaglianza del loro in-
» trinseco valore. Tanto è ciò vero che talora nel cambio il danaro pre-
» sente val meno del lontano, e diecsi cambio di sotto al pari; e le carte
» rappresentanti il danaro, che a buon conto non son altro che danaro
» futuro, molte volte hanno valuto più del contante, e questo di più è
» detto aggio (1) «.

ARTICOLO SECONDO

LEGITTIMITA' DELL' INTERESSE DE' CAPITALI.

Nel novero de' capitali abbiamo inchiuso il danaro. Qualunque difatti sia la forma, sotto cui un capitale si presenta, egli è sempre un mezzo per eseguire un desiderio, e al danaro compete questa qualità.

Ora, se non è illegittimo l' interesse pel prestito d' un capitale *A*, non deve esserlo per qualunque altro capitale *B*, *C*, *D*, giacchè in tutti i casi l' interesse è sempre un compenso del comodo, di cui si priva il creditore, e di cui gode il debitore. Non v' ha dunque nè avarizia, nè inumanità a pretendere un lucro pel suo danaro, come non ve n' ha nel pretendere un nolo pel suo cavallo, un affitto per la sua casa, un salario per la sua sorveglianza . . . . . .

Un affittuario applica la sua industria ad un terreno, e dà una parte del prodotto al proprietario. Chi toglie a prestito del danaro, non puossi paragonare all' affittuario? Nel commercio il danaro dà un prodotto, come lo dà il terreno nell' agricoltura.

Fornito di salute e di cognizioni posso dirigere uno stabilimento. Ma per eseguire questo progetto, mi sono necessarie o le materie e gli stru-

(1) *Idem ibid.*

menti, ovvero il danaro per comprarli. Pietro mi esibisce le materie e gli strumenti per 100 scudi, s'io li pago subito, per 105, s'egli deve aspettarli un anno. Paolo mi esibisce i 100 scudi, ma alla fine dell'anno ne vuole 105. Ove trovare la differenza tra la pretesa di Pietro e la pretesa di Paolo? E quale maggior danno ricevo io dall'uno o dall'altro contratto? Paolo abusa forse più del mio bisogno di quello che abusi Pietro?

Si dimanda, se le leggi debbono permettere il secondo contratto, mentre non fanno alcuna opposizione al primo. Sì l'uno che l'altro

1.° È fatto con libero assenso, con cognizione di causa, senza errore e senza frode;

2.° Riesce utile ai contraenti;

3.° Reca vantaggio al pubblico, giacchè il pubblico guadagna, quando trovano impiego delle forze o dei talenti che giacevano nell'ozio;

4.° Ove le leggi volessero impedirlo, nol potrebbero;

5.° Dalla proibizione nascerebbe maggior danno ai bisognosi.

Da una parte il capitalista, prestando il suo danaro, si priva del vantaggio che ne potrebbe trarre, dall'altra corre qualche rischio di perderlo. Egli conta, è vero, sulla probità e sull'industria del debitore; ma egli può essere ingannato, e lo fu talvolta. È quindi necessario che quelli che lo pagano, lo indennizzino della perdita che gli cagionano gli altri. S'egli dovesse fare anticipazioni, ove potrebbe sovente perdere senza potersi indennizzare, egli non le farebbe certamente.

Quindi l'opinione che vieta il prestito con interesse, spoglia gli uomini, almeno in gran parte, de' beneficj inapprezzabili del credito privato, e rende inutile per tutti, ciò che per alcuni è superfluo. Questa opinione, lungi dal consigliare una prudente economia, spinge ad un'insensata prodigalità, giacchè ogni risparmio sarebbe una diminuzione di piacere che non otterrebbe compenso. Nissuno difatti travaglia, nissuno economizza, nissun presta il frutto de' suoi sudori, se non per la speranza d'ottenere cose equivalenti che gli piacciono che gli convengono che lo soddisfano. Distruggete questo cambio, distruggerete molte intraprese che dai privati risparmj vengono alimentate, il che vuol dire scemerete le eventualità di lavoro e di guadagno alle persone più bisognose, quindi la massa della popolazione. La maggior parte difatti de' rami manifatturieri e commerciali è innestata sopra capitali tolti a prestito, con obbligo dell'interesse fruttifero.

» Perciò il patto dell'usura, dice Vasco, fu accolto ne' loro con-

» tratti da tutte le nazioni.... Tal condizione ha durato dalla più re-
» mota antichità sino a' dì nostri, coll' interruzione, e questa nemmen
» generale di que' pochi secoli, in cui piegò la legislazione civile sotto
» il dispotismo della teologia scolastica.... Interroghiamo, continua lo
» stesso scrittore, interroghiamo ciascun uomo se abbia più a caro che
» sia vietato o permesso il contratto di mutuo durante usura, e dalla ge-
» nerale risposta sarà sciolta ogni controversia intorno al diritto generale
» o delle genti «.

La ragione della quale si servì prima Platone, quindi Aristotele, divenuta poi comune nelle scuole per condannare il prestito con interesse, si è, che essendo il danaro per sua natura sterile ed infruttuoso, sia contro la legge naturale volerne quell' interesse esigere ch' egli non dà.

Questa obbiezione dimostra l' ignoranza di Platone, d'Aristotele e di tutta la scuola scolastica sull' indole del danaro. Allorchè si sa che ne' movimenti della produzione egli concorre

1.° A diminuire la fatica il tempo la materia lo spazio;

2.° Ad accrescere la massa, la perfezione, la durata de' prodotti;

3.° A produrre ciò che non sarebbe possibile senza di esso: allorchè, dico, si conoscono queste tre qualità del danaro comuni a tutte le altre forze produttrici, non si osa negargli il titolo di fruttifero. Se poi si riflette che ove egli manca, si cerca invano traccia di civilizzazione, si inclinerà a dargli il titolo di fruttifero in modo speciale. Quindi egli è così ragionevole, debb' essere così legittimo l' interesse del danaro, come è ragionevole e legittimo l' affitto d' una casa.

Di questa risposta, non contenti gli scolastici, replicano che l' affitto d' una casa si deve riguardare come un *compenso del consumo*, il che non si può applicare al danaro.

Questa seconda obbiezione è così insussistente come la prima; ed è cosa facilissima l' accorgersi che l' affitto delle case non corrisponde al consumo, ma al comodo ed al piacere. Difatti

1.° L' affitto è diverso a norma delle dimande e delle ricerche, mentre il consumo è lo stesso. In tempo di gran concorso di forastieri per feste nazionali, arrivo di Sovrani, spettacoli pubblici...., l' affitto d' una stanza può montare da una lira ad un luigi al giorno.

2.° Si affittano a maggior prezzo i primi piani che i secondi e i terzi, le case collocate nel centro abitato che le distanti, quelle che hanno a fronte una bella prospettiva.....

3.° Se la somma degli affitti annui fosse precisamente uguale alla somma annua delle perdite prodotte dal consumo, cosicchè dal principio sino alla fine le case non fruttassero che il capitale primitivo, sarebbero assai pochi quelli che s' indurrebbero a fabbricare.

Dico poi che le monete si consumano come le case e qualunque altro oggetto, di cui si fa uso, e che di questo consumo deve pagare la spesa chi ne risente vantaggio. Non sono, è vero, i capitalisti che fabbricano le monete: ma la spesa della monetazione donde la trae il Governo? Dalle imposte. E queste sopra chi cadono? Sopra tutti in ragione delle facoltà, salve le eccezioni. *Una parte dell' interesse* del danaro non puossi dunque paragonare alla *parte dell' affitto che compensa il consumo delle case?* I danari prestati risultano dalla somma delle quantità superflue, che in qualche modo servirono di base alle imposte per fabbricarli. Voi trovate giusto che un mercante, il quale pagò un dazio, procuri di rifarsi sulle mercanzie, e non troverete giusto che i capitalisti, i quali pagano per la fabbricazione delle monete, non s' indennizzino sul danaro che prestano? I proprietarj delle case non fanno lo stesso co' loro inquilini, allorchè viene imposto l' obbligo di rifare le strade che stanno a fronte delle loro abitazioni? Io veggo bene che possono succedere in questa faccenda varie eventualità, per cui il pagamento delle imposte per la fabbricazione delle monete ora sia superiore, ora inferiore al lucro; ma il principio non lascia d' essere generale. Ripigliamo le idee.

L' uso delle monete porta la necessità di rifabbricarle.

La spesa per questa operazione si desume dalle imposte.

Le imposte cadono sopra i valori accumulati, e tra questi v' è il danaro.

Ora ciascun venditore procura di sgravarsi, sui compratori, delle imposte che toccano ad esso.

I capitalisti sono venditori di danaro, e sotto una forma od un' altra concorrono al pagamento delle imposte.

È dunque naturale che vendendo il danaro, cerchino nell' interesse fruttifero la *parte delle imposte* che pagano per la fabbrica della loro merce.

ARTICOLO TERZO

QUANTITA' DELL' INTERESSE DE' CAPITALI.

§ 1. RETTIFICAZIONE D' ALCUNE IDEE.

Due pregiudizj ingombrano questo argomento: il primo appartiene al popolo, il secondo ai filosofi.

1.° Siccome molti capitali all' istante in cui si prestano, compariscono sotto forma di danaro, quindi il volgo crede che l' alto o basso prezzo dell' interesse, dalla scarsezza od abbondanza del danaro interamente dipenda.

Per sventare questo pregiudizio, basta riflettere che molti prestiti succedono, *senza che ne portino il nome*, o senza che v' intervenga danaro. Allorchè un mercante al minuto riempie la sua bottega di merci, comprandole dal mercante all' ingrosso, s' eseguisce un vero prestito, nel quale se il pagamento si effettua in termine distante *A*, il prezzo delle merci è calcolato più alto del consueto, e se si effettua pria di *A*, si detrae qualche cosa dal prezzo convenuto, in ragione de' giorni che precedettero *A*. Allorchè un negoziante di Pavia spedisce una partita di danaro ad un banchiere di Genova, per esempio, nel primo di Gennajo, e poscia tira sopra di lui una cambiale nel primo Luglio, succede un nuovo prestito, e la durata di questo è misurata dai giorni che si contano tra il primo di Gennajo e il primo di Luglio. Il lucro di questa anticipazione comparisce nel conto d' interesse che il banchiere unisce al conto corrente del negoziante.

Da una parte, allorchè un bisognoso dimanda danaro, il suo pensiero non s' arresta al danaro, ma tende all' oggetto di cui abbisogna; egli dimanda danaro per ottenere lardo pane vino ....; dall' altra egli è certo che quando una somma di danaro ha fatto passare un valore dalle mani del sovventore *A* a quelle del sovvenuto *B*, può andare dopo molti cambj dal sovventore *D* al sovvenuto *E*, senza che *B* venga privato del valore che prese a prestito; perciò il danaro deve considerarsi come uno strumento, e un mezzo per cui in tal luogo e in tal tempo si misurano e si trasmettono i valori. Ora se succedono prestiti senza danaro, se può sparire il danaro senza che spariscano i prestiti, se il danaro non è che uno strumento di trasmissione, risulta che l' interesse del prestito non dipende interamente dall' abbondanza o dalla scarsezza di esso.

2.° Smith e i suoi commentatori hanno dedotto da questi principj che l' interesse nel prestito è affatto indipendente dalla quantità del danaro.

» Le fait est que l'abondance ou la rareté, de la monnaie, ou de » tout ce qui en tient lieu, n'influe *pas de tout* sur le taux de l'intérêt; » pas plus que l'abondance ou la rareté de la canelle, du froment, ou » des étoffes de soie. La chose prêtée n'est point telle ou telle marchan- » dise, ou de l'argent qui n'est lui-même qu'une marchandise; ce qu'on » prête est une valeur acumulée et consacrée à un placement.

» L'abondance ou la rareté de la marchandise prêtée n'influe que sur » son prix rélativement aux autres marchandises, et n'influe en rien sur » le taux de l'intérêt. Ainsi quand l'argent est venu à baisser de son an- » cienne valeur, il a fallu pour prêter le même capital, donner quattre » fois plus d'argent, mais l'intérêt est resté le même. La quantité d'ar- » gent viendroit à déeupler dans le monde, que les capitaux disponibles » pourraient n'être pas plus abondans.

» Ceci n'est point contradictoire avec ce qui a été dit ailleurs, que » les métaux précieux faisaient partie du capital de la société. Ils en font » partie, mais ils ne font pas partie du capital disponible ou *prêtable* de » la société. Ils ne cherchent pas leur emploi: il est tout trouvé, c'est » celui de faire circuler les valeurs d'une main dans l'autre. Si leur quan- » tité s'accroit au-delà de ce besoin, ils vont dans d'autres lieux où leur » prix se soutient mieux; si leur abondance les fait baisser de prix par- » tout, la somme de leur valeur n'augmente pas: on en donne davantage » en échange de la même valeur.

» Si l'intérêt était d'autant plus bas que l'argent est plus abondant, » il serait plus bas en Portugal, au Brésil, aux Antilles, qu'en Allemagne, » en Suisse....: ce qui n'est pas (1) «.

Egli è impossibile negare l' influenza dell' abbondanza e scarsezza del danaro sul prestito di *esso*. Difatti

1.° L' interesse del danaro, come fu detto, è minore nelle città che nelle campagne, perchè vi è più abbondante.

2.° Dopo la caduta degli assegnati in Francia crebbe l' interesse del danaro, perchè gli affari che si eseguivano cogli assegnati, non poterono più eseguirsi che col danaro, quindi ne fu maggiore la dimanda.

3.° In tempo di grosse e subite contribuzioni l' interesse del danaro s' aumenta, perchè riesce piccola la quantità relativamente alla dimanda.

---

(1) *Say, Traité d'économie politique tom. II.*

Nè vale il dire, che se la quantità del danaro s'accresce al di là del bisogno, questi passa ad altri luoghi, ove è maggiore il suo prezzo, giacchè non si può negare che ciascuno non ami impiegarlo intorno di sè, e non preferisca un interesse più basso ma vicino, ad un più alto ma distante. L'influenza di questa affezione decresce a misura che è più esteso il commercio, ed all'opposto

Io so che l'effetto del danaro si è di misurare in tal luogo ed in tal tempo i valori, e che il prezzo del grano non dipende dalla grandezza o piccolezza della mina dello staio del moggio; ma se molti si disputano queste misure, e pochi l'esibiscono, non è egli naturale che il prezzo del loro uso s'aumenti?

Mal a proposito si paragona il prestito del danaro col prestito delle altre mercanzie. Difatti il mestiere di prestare danaro

1.° Apporta una specie di disonore, e sfugge di rado il titolo d'usuraio;

2.° Espone a pericoli in tempi non affatto tranquilli;

3.° Può facilmente sminuire l'esibizione a fronte della dimanda;

4.° Diviene una specie d'agiotaggio, giacchè l'agiotaggio s'impadronisce presto delle cose soggette a rapide e frequenti variazioni;

5.° I bisogni che inducono a comprare danaro, ammettono di rado dilazione;

6.° Le imposte, generalmente parlando, si pagano con danaro, non con mercanzie.

§ 2. CAUSE DA CUI DIPENDE L'INTERESSE DE' CAPITALI.

L'interesse del prestito, qualunque ne sia la specie, ossia il prezzo del nolo de' capitali, dipende, come tutti gli altri prezzi, dalla lotta tra due classi di persone, i capitalisti che vorrebbero godere senza travaglio, gli intraprenditori che vogliono travagliare, ma i cui fondi non bastano alle loro intraprese.

Una circostanza essenziale diversifica i prezzi nel cambio ordinario, dai prezzi nel nolo o nelle prestanze, e questa si è che nel cambio ordinario tutto è finito quando il contratto è conchiuso; io prendo il vostro grano, voi il mio danaro, e cessa ogni relazione tra noi. All'opposto nel prestito la conclusione del contratto non fa cessare ogni relazione; io porto meco il vostro grano, ma voi dovete aspettare il rimborso. Il timore più o meno grande di non ricevere tutto o parte del rimborso pro-

messo, o di non riceverlo a tempo convenuto, agisce sul vostro animo, e v' induce a chiedere un prezzo tanto maggiore, quanto è maggiore la probabilità della perdita. In somma il prezzo del nolo o del prestito, ossia l' interesse de' capitali, è in ragione

1.° Del prezzo della cosa prestata,

2.° Dell' assicurazione contro il pericolo di perderla.

A norma del primo elemento, l' interesse de' capitali deve soggiacere all' influsso dell' esibizione e della dimanda.

A norma del secondo elemento, l' interesse de' capitali deve soggiacere all' influsso della sicurezza o del pericolo.

Quindi è chiaro il motivo, per cui la severità delle leggi destinate a reprimere l' usura, produssero sempre un effetto contrario. » Gli uomini onesti » che non volevano nè trasgredire le leggi, nè meritarsi l' infamia annessa » ad ogni specie d' usura, non offrivano più il loro danaro a chi ne aveva » bisogno, ma l' impiegavano o in comprar fondi fruttiferi, o in fabbriche, » o in altri usi, o lo serbavano ne' loro scrigni. Per l' opposto gli uo» mini senza riputazione valevansi della momentanea urgenza altrui; e » trovarono sempre mille maniere d' eludere la legge, palliando le usure » sotto il velame di compre e vendite, affittamenti, cambj marittimi.... » I debitori che non avevano altra maniera di provvedere alle loro ur» genze, guardavansi dallo svelare le frodi di questi contratti; e se tal» volta il facevano, le pene a cui erano a ciò sottoposti gli usurai, di» venivano per essi un nuovo titolo per chiederne un compenso, medianti » usure più gravi.

» Un vice dans la loi, *dice Smith*, peut quelque fois faire monter » le taux de l'intérêt fort au dessus de ce que comporterait la condition » du pays, quant à sa richesse ou à sa pauvreté. Lorsque la loi ne pro» tege pas l'exécution des contrats, elle met alors tous les emprunteurs » presque sur le même pied où sont les banqueroutiers ou les gens peu » solvables, dans les pays mieux administrés. Le prêteur dans l'incertitude » où il est de recouvrer son argent, exige cet intérêt énorme qu'on exige » ordinairement des banqueroutiers. Chez les peuples barbares qui envahi» rent les provinces occidentales de l'Empire Romain, l'exécution des con» trats fut, pendant plusieurs siècles, abandonnée à la bonne foi des » contractenrs. Il était rare que le cours de justice de leurs Rois en pris» sent connoissance. Il faut peut-être attribuer en partie à cette cause » le haut intérêt qui eut lieu dans ces anciens tems.

» Lorsque la loi défend toute espèce d'intérêt, elle ne l'empêche pas.
» Il y a toujours beaucoup de gens dans la nécessité d'emprunter, et per-
» sonne ne consentira à leur prêter sans retirer de son argent un louage
» proportionné, non seulement au service que cet argent peut rendre,
» mais encore aux risques qu'on court à éluder la loi. M.r de Montesquieu
» attribue le haut intérêt de l'argent chez tous les peuples mahométans,
» non pas à leur pauvreté, mais en partie au danger de la contravention
» et en partie à la difficulté de recouvrer la dette «.

DENOMINAZIONE DELLA FORZA.	MODO D' AZIONE.
I. Sicurezza reale.	1. I fondi stabili del debitore costituiscono la sicurezza reale, e fanno sparire ogni dubbio di perdita, quando i registri delle ipoteche additano il fondo speciale che garantisce il credito. Si dica lo stesso de' pegni superiori in valore al debito.
II. Sicurezza personale.	2. Le qualità sì intelligenti che morali del debitore assicurano, ch' egli *potrà* riuscire nelle sue intraprese, e *vorrà* saldare i suoi debiti. Secondo che cresce l' opinione della capacità e moralità del debitore, cresce il suo credito.
III. Sicurezza mista.	3. Allorchè s' uniscono nello stesso affare, e i fondi che garantiscono il debito, e le qualità pregiabili del debitore, il timore di perdere il capitale, avvicinandosi a zero, il prezzo del prestito suole essere minimo.
IV. Durata del prestito.	4. L'interesse è meno alto, quando il sovventore può far entrare i suoi capitali in cassa a suo piacere, o almeno in un tempo cortissimo, sia a cagione del vantaggio reale di poter disporre del suo capitale quando si vuole, sia che si tema meno un rischio, al quale si crede di poter sfuggire pria che succeda (1).
V. Indole dell' impresa.	5. L' indole d' un' impresa, in cui il debitore vuole impiegare il capitale, accrescendo o scemando la probabilità ch' egli otterrà i mezzi per sdebitarsi, influisce sulla quantità dell' interesse. I debiti per consumi sterili non procurano al debitore i mezzi nè per restituire il capitale, nè per pagarne gli annui frutti e gli interessi.
VI. Amministrazione pubblica.	6. Gli interessi de' capitali crescono o decrescono secondo che le leggi condannano od approvano i prestiti con interesse, favoriscono o non favoriscono i debitori dolosi. Le prime scemano, le seconde accrescono la concorrenza nell' esibizione de' capitali.

(1) La durata del prestito può, secondo le circostanze de' capitalisti, divenire motivo d' abbassare gli interessi, perchè
1.° Scema l'imbarazzo di cercare le persone a cui fare prestanza,
2.° Scema gli intervalli di ristagno infruttifero de' capitali.

FATTI DIMOSTRANTI L'AZIONE	
DIMINUTRICE.	AUMENTATRICE.
1. Lo stabilimento delle ipoteche è una delle ragioni per cui ne' secoli moderni gli interessi de' capitali sono più bassi che ne' secoli di mezzo, e diversi tra Stati e Stati.	1. Ne' paesi orientali essendo incerta la proprietà di ciascuno, e non essendovi rapporto tra il possesso attuale d'una somma e la speranza di riacquistarla, l'usura è massima.
2. Le persone conosciute, accreditate, esatte ai pagamenti, otteugono più prontamente ed a più basso prezzo de' prestiti, che le persone straniere sconosciute o diffamate.	2. Un uomo ignorante, inesperto negli affari, e la cui capacità sia inferiore alla sua intrapresa, induce difficilmente de' capitalisti a prestargli i fondi che gli abbisognano, in pari circostanze.
3. Quando i Governi sono accreditati, ed usano, a misura che fanno un debito, di stabilire un ramo di rendita per pagarlo, ricevono prestiti a più basso prezzo che i particolari (2).	3. Un mercante azzardoso ottiene con maggior stento que' capitali, che ottiene un proprietario prudente, soprattutto se sciolto dai pesi della famiglia.
4. La facoltà di poter negoziare sulla piazza gli *effetti pubblici*, pagabili al presentatore, è una delle cause per cui alcuni Governi moderni ritrovano prestiti a basso interesse.	4. Gli effetti pubblici, non negoziabili, portano interesse maggiore; tali erano in Francia le teste vitalizie che il Governo pagava al 10 per 100, base troppo alta per le teste giovani.
5. In Atene l'interesse terrestre, cioè proveniente da capitali impiegati in intraprese per terra, soggette a rare eventualità funeste, si ristringeva al 12 per 100.	5. In Atene l'interesse marittimo montava al 30 per 100 per ogni viaggio, sia al ponte Eusino, sia ai porti del Mediterreneo: e siccome si potevano eseguire due viaggi all'anno, l'interesse giungeva al 60 per 100 (3).
6. Una delle ragioni per cui ne' tempi moderni l'interesse de' prestiti non sale al 20, 30, 40 per 100, come ne' secoli di mezzo, si è la vigilanza delle leggi sull'inviolabilità de' contratti, e le pene stabilite contro i debitori dolosi.	6. In Roma doveva essere alta l'usura, perchè ora sfuggivano alle istanze de' creditori quelli che s'arruolavano per la guerra, ora si sottraevano dai capitali gli interessi pagati, ora riducevansi gli interessi ad uno per 100, poscia alla metà, talvolta a zero....

(2) Ecco un esempio.

Debitori.	*Interesse del prestito per cento.* Olanda.	Inghilterra.
Governo.	2. . .	3.
Particolari	3. . .	$3\frac{1}{2}$, 4, $4\frac{1}{2}$.

(3) Questo alto interesse marittimo, o la grande probabilità di perdere i capitali, proveniva

1.° Dall'ignoranza nell'arte nautica e nella geografia;

2.° Dalla barbarie delle nazioni, con cui si faceva traffico.

ELEMENTI DE' PREZZI.			FATTI DIMOSTRANTI CHE GLI INTERESSI s'ALZANO { SCEMANDO GLI ELEMENTI DELL'ESIBIZIONE / CRESCENDO QUELLI DELLA DIMANDA.
I. Elementi dell' esibizione.	Venditori.	1. Numero.	1. Allorchè i Re condannando l'usura, e dichiarando infami gli usurai, chiedevano grossi tributi agli Ebrei per permetterne loro l'esercizio, ristringevano il numero degli esibitori di danaro, e ne portavano l'interesse al 30 ed al 40 per 100.
		2. Bisogno non suscettibile di dilazione.	2. I dispotici e *ricchi* Proconsoli nelle province romane, approfittando del bisogno delle popolazioni, all'epoca del pagamento delle imposte, facevano prestiti a prezzi altissimi. Bruto, cui lo spirito di partito diede il titolo di virtuoso, prestava col mezzo de' suoi agenti al 45 per 100 agli abitanti dell'isola di Cipro.
		3. Affezione speciale.	3. La concorrenza allo stesso ramo di commercio o di manifattura, svolgendo certa animosità ed invidia tra i concorrenti, rende i prestiti più difficili e più alti entro che fuori di esso, *sotto la forma di danaro.*
	Capitali.	4. Quantità attuale o probabilmente futura.	4. La scarsezza di capitali in Francia era la causa, per cui ne saliva l'interesse al 6 e più per 100. Questa scarsezza di capitali s'oppose talvolta all'esecuzione di nuove ed utili invenzioni.
		5. Qualità corruttibile o decrescente verso zero.	5. Allorchè del capitale prestato, qualunque ne sia la forma, si garantisce l'integrità costante, durante il tempo del prestito, l'interesse suol essere maggiore.
II. Elementi della dimanda.	Compratori.	6. Numero.	6. Se i venditori de' commestibili all'ingrosso pagano il 6 per 100, i venditori al minuto pagano l'8, il basso popolo che li compra a credito, paga il 10 e più. L'interesse de' rivenditori risulta da tre guadagni, 1.° scarso peso o misura, 2.° cattiva qualità di merci, 3.° prezzo alterato, talvolta frode nel registrare il credito.
		7. Bisogno non suscettibile di dilazione.	7. In quasi tutti i paesi è stato permesso ai mercanti di prendere a prestito capitali ad interesse maggiore del comune, perchè i loro bisogni ammettono di rado dilazione. In Grecia l'usura mercantile giungeva al quinto del capitale. Anche Giustiniano permise ai mercanti l'uno per cento al mese e più.
		8. Affezione speciale.	8. Il nolo degli abiti da maschera per un giorno od una settimana nella scadenza del carnevale, giunge talvolta al terzo od alla metà del loro valore. In questo prezzo entra la perdita dell'interesse per tutto il restante dell'anno, in cui il capitale resta giacente.
	Capitali.	9. Quantità attuale o probabilmente futura.	9. Nelle colonie dell'America Settentrionale e delle Indie Orientali, ove è crescente la somma delle intraprese, l'interesse de' capitali sale dal sei all'otto per cento.

DE' CAPITALI SINO A CERTO PUNTO

S'ABBASSANO { CRESCENDO GLI ELEMENTI DELL' ESIBIZIONE
SCEMANDO QUELLI DELLA DIMANDA.

1. Ove la popolazione è agiata, ed i valori accumulati si trovano sparsi in certa abbondanza pe' suoi nembri, sogliono essere bassi gli interessi de' capitali, quindi generalmente si riguarda il basso interesse le' capitali come segno di ricchezza, benchè questa regola soggiaccia ad eccezioni, del che si vede un sempio al num. 9. di questa pagina.

2. Ne' primi momenti delle intraprese commerciali, allorchè il bisogno di farsi degli avventori è massimo, si contenta di basso interesse nelle vendite a credito, e talvolta anco s' espone a perdite, onde otenere la preferenza dal pubblico compratore, s' aumentano poscia le pretese, a misura che il negozio si onsolida. Se nel commercio fosse facile l' unione dell' onestà e del bisogno, i piccoli venditori, in arità di circostanze, ritrarrebbero minori interessi dai loro capitali.

3. Giustiniano non permise che alle Chiese si desse a prestito al di là del 3 per 100. Ristrinse anco favore degli agricoltori l' interesse all' annua 24.ma del capitale. Dai Monti di Pietà si esibisce roba e lanaro ad interesse minimo.

4. L' abbondanza di capitali in Olanda era la causa, per cui inaddietro l' interesse non oltrepassava il uattro per cento; quindi delle Potenze straniere trovavano prestiti in quel paese.

5. Generalmente parlando, e prescindendo dall' influsso dell' asta o del bisogno, l' affitto de' terreni enza indennizzazione per le tempeste, o come si dice *a fuoco e fiamma*, suol essere minore. A questo liscapito però s' assoggettano spesso i padroni per restare sciolti dal disturbo e dai danni pel calcolo de' ompensi nel caso d' intemperie celesti.

6. Nel commercio delle cose, il cui consumo non si riproduce giornalmente, e che quindi richiede naggior ristagno di capitali, si concede da una parte maggior dilazione ai pagamenti, si dimanda dal'altra meno alto interesse, essendo necessariamente più ristretto il numero de' concorrenti in queste ntraprese.

7. In quasi tutti i paesi l' usura ordinaria, cioè permessa alle persone non occupate in negozj, fu minore dell' usura mercantile. In Grecia l' usura ordinaria non oltrepassava il sesto del capitale. In Piemonte, a quelli che non sono negozianti, non s' accordava per l' addietro usura maggiore del tre e mezzo, sotto nessun pretesto, anche di pericolo del capitale.

8. Il nolo d' un ariete o d' uno stallone rinomato, non giunge mai nel restante dell' Europa a quel prezzo a cui giunge in Inghilterra, perchè non giunge a quel grado l' affezione per questi animali, e i loro possessori non vi acquistano tanta celebrità.

9. Nel 1812, allorchè per operazioni amministrative e militari, il commercio era quasi nullo in Francia, decadde l' interesse de' capitali, essendone minima la dimanda.

ARTICOLO QUARTO

DI CHE SIA SEGNO L'ESSERE ALTI O BASSI GLI INTERESSI DE' CAPITALI.

» In *tutti i paesi del mondo*, dice Carli, il basso interesse del danaro » sarà sempre il segno più decisivo della loro prosperità assoluta e » relativa (1).

» *Nissun paese*, aggiunge Verri, dove l'industria sia animata, e dove » la buona fede sia rispettata, avrà interessi alti del danaro; ed all' in» contro *dovunque* sia alto interesse del danaro, sarà languida l' annua » riproduzione, e assai dubbia la fede de' contratti. Dall'interesse del da» naro si può calcolare la reciproca felicità degli Stati (2).

» L' interesse della terra, dice Beccaria, fonte primario d' ogni ric» chezza, è la costante e periodica sua produzione; gli interessi delle fa» tiche sono i salarj che da quelle si ricevono; gli interessi delle azioni » personali, de' servigi, degli studj ...., sono le ricompense e le paghe; » gli interessi de' manifattori sono i guadagni che fanno sull' esito delle » manifatture, dedotte le spese ..... L' interesse dell' industria è tutto il » profitto che si cava dalla industria medesima, finchè il negoziante o » l' industrioso conserva il diritto o il mezzo d' impiegarvela. Il danaro è » la misura de' valori di tutte queste cose, terre, fatiche, azioni, mani» fatture, commerci d' industria; dunque gli interessi del danaro saranno » le utilità che possono nascere da questo danaro come rappresentante » qualcuno di questi valori, che le rispettive utilità produce. Ma l' *ali» mento è la misura comune di questi valori*, ed il loro vero ed univer» sale rappresentante, l' *alimento è l' utilità misuratrice di tutte le altre » utilità* (3), e questa utilità nasce dalla terra. Dunque ogni somma di » danaro rappresenta e può rappresentare una qualche porzione di terra, » e l' interesse di questo danaro rappresenterà il frutto annuo, ossia la

---

(1) *Note a Verri, tom. I. pag.* 236.

(2) *Tom. I. pag.* 144.

(3) *Idea falsissima che tende a rendere uguali tutti i valori e confondere le ricompense degli studj colle paghe de' giornalieri. Bastano gli occhi per accorgersi che non v' ha alcun rapporto tra le utilità prodotte e gli alimenti consumati. Vedi il capo quinto di questa sezione.*

» periodica riproduzione di queste terre, e varierà colla variazione di
» questi prodotti, e l' interesse medio sarà il prodotto medio. Questo a-
» dunque è il vero e legittimo interesse del danaro, ossia l' ordinario in-
» teresse di giustizia (1). Da ciò nasce una chiara differenza tra il mutuo
» il comodato e l' affitto. Perchè il mutuo sarà il cedere la cosa per un
» tempo, senza cedere la reale utilità che ne può provenire; il comodato
» sarà il ritenere il dominio della cosa, donandone l' utilità naturale della
» medesima; l' affitto sarà parimenti conservare il dominio e la proprietà,
» vendendo l'utilità reale di quella (2); da qui nasce una chiara differenza
» tra l' interesse e l' usura, perchè l' interesse è l' utilità immediata della
» cosa, e l' usura è l' utilità dell' utilità (3). Perciò l' interesse detto mer-

(1) *S' io dicessi: lo staio misura i grani, la brenta i vini...., dunque l' interesse ossia l' utilità dello staio e della brenta è uguale all' interesse ossia utilità della terra coltivata a grano o a viti, ragionerei come il Marchese Beccaria. Una carta topografica rappresenta perfettamente una città col suo porto col suo arsenale e tutti gli altri oggetti che lo circondano, e può rappresentare queste cose sopra una scala o dimensione grande, piccola, media, come ci piace. Ora si dirà mai che l' utilità d' una carta topografica sia uguale all' utilità delle cose rappresentate?*

(2) *Pare che la definizione del mutuo non sia bene espressa. Quando Pietro mi dà un tabarro per tre mesi d' inverno, a patto che gli restituisca il tabarro, più tre lire, succede un mutuo. Ora con questo contratto egli mi ha ceduta* tutta l' utilità reale che può provenire dal tabarro *nel citato tempo, e questa utilità consiste nella conservazione della salute contro i rigori del freddo, o per dir meglio, nella distruzione dell' incomoda sensazione, chiamata* freddo: *Pietro mi ha venduta l' utilità reale del tabarro, come Paolo mi vende l' utilità reale della casa, allorchè me la cede in affitto. L' idea di mutuo e l' idea d' affitto tendono dunque a confondersi insieme. La differenza consiste in ciò che per lo più la parola affitto s' applica alle cose immobili e la parola mutuo alle mobili, quindi nell' affitto si restituisce sempre la stessa identica cosa che venne prestata, nel mutuo si restituisce talora l' equivalente: io vi restituisco la stessa casa lo stesso campo, ma non vi restituisco gli stessi zecchini o le stesse doppie, ma altre doppie altri zecchini o valori equivalenti.*

(3) *Questa definizione dell' usura non è esatta: l' usura non è l'* utilità dell' utilità, *ma parte dell' utilità proveniente dalla cosa prestata, più un altro valore proporzionato al pericolo di perderla.*

» *Per usura, dice Vasco, s' intende ogni contratto, in cui* chi ha avuto
» roba o danaro restituisce in altro tempo o tutto insieme o a varie rate
» più dell' avuto, sia per l' uso del suo capitale, di cui è stato privato
» per alcun tempo il creditore, sia pel pericolo a cui si è esposto di
» perderlo.

» *Restano in questa maniera esclusi dalla classe degli usurarj molti con-*

» cantile, che è sempre maggiore dell' interesse ordinario, non è usura;
» perchè l' interesse mercantile è un' utilità di cose che naturalmente fruttano più in mano del commerciante, che non frutterebbero sulla terra
» produttrice, onde uno è padrone di non cedere questa per lui naturale
» utilità (1).

» Dunque essendo il prodotto delle terre la vera misura dell'interesse
» del danaro, il valore di questi prodotti, ossia l' interesse della terra
» paragonato coll' interesse degli imprestiti, sarà la vera norma, onde giu-
» dicare della vera prosperità degli Stati. Quando l' interesse de' prestiti
» è maggiore di questo interesse della terra supposta corrispondente al
» capitale, è segno che pochi sono i prestatori e molti i chieditori del
» prestito; dunque poca esuberanza di valori nelle mani de' particolari,
» dunque tutto ciò di cui è indizio la scarsezza e cattiva distribuzione di
» questi valori: il che dopo le tante cose fin qui dette, sarebbe un far
» torto alla penetrazione degli uditori il qui annoverare. Supponiamo es-
» servi un banco pubblico, che riceva danaro pagando interessi di poco

---

» *tratti che si sogliono fra li medesimi volgarmente annoverare. Poichè gli uo-*
» *mini pecuniosi ed avari hanno in ogni tempo abusato del bisogno de' poveri*
» *per riscuotere da loro usure eccessive ed ingiuste, fu loro attribuita l' odiosa*
» *denominazione di usurai, a differenza di quelli che contentandosi d' usure di-*
» *screte, furono riputati come utili alla società; si estese quindi facilmente la*
» *denominazione di usurai a chiunque abusa del bisogno altrui per arricchirsi,*
» *senza serbare la giusta uguaglianza in qualunque specie di contratti. Così*
» *suolsi dal volgo chiamare usuraio chi approfittasi del momentaneo bisogno al-*
» *trui per vendergli il vitto a prezzo esuberante, chi compra a prezzo vile i*
» *frutti che abbondano in un luogo per far nascere di quelli il bisogno e riven-*
» *derli a caro prezzo nel luogo medesimo. Questi ed altri simili contratti, che*
» *sono terminati in un solo atto, e in cui* non v' ha distanza di tempo tra
» la remissione di roba o danaro e la restituzione, *si chiameranno contratti*
» *ingiusti di permuta, di vendita, o che so io, ma non si devono annoverare*
» *fra i contratti usurarj* ».

(1) *L' interesse mercantile è usura come l' interesse ordinario; dall' essere il primo maggiore del secondo non può dedursi diversità di specie.*

L' usura mercantile è maggiore dell' ordinaria per tre ragioni:

1.° *Bisogno non suscettibile di dilazione nel commerciante*,

2.° *Maggior pericolo di perdere il capitale dal lato del sovventore*,

3.° *Maggiori eventualità di lucro nel commercio.*

Il danaro non frutta naturalmente *nelle mani del commerciante, come non frutta* naturalmente *la terra nelle mani dell' affittuario. Si è la loro arte la loro industria la loro attività che rende fruttifero l' uno e l' altra.*

» maggiori dell' interesse della terra corrispondente: si abbassino gli interessi sino al livello del prodotto annuo, coll' alternativa di riprendere il capitale: se il più gran numero di particolari riprende il suo capitale, egli è segno che l' agricoltura è in istato di poter prendere accrescimento; se malgrado la diminuzione lasciano i loro capitali sul banco, egli è segno che l'agricoltura non è più suscettibile d'accrescimento (1). Quando gl' interessi del danaro sono al livello dell' interesse annuo della terra è un gran segno della prosperità di un paese, tutto il resto delle cose essendo uguale (2). E se gl' interessi del danaro fossero minori dell'annuo frutto della terra, sarebbe in proporzione del minoramento dell' interesse sempre maggiore la prosperità dell'agricoltura, perchè sarebbe un segno che tutti fossero prestatori e quasi niun chieditore, il che significherebbe esuberanza di valori in tutte le mani che hanno proprietà sulla terra; ma sarebbe forse egualmente un segno della scarsezza delle arti e manifatture, e per conseguenza del non massimo travaglio possi-

(1) *Questa conseguenza è falsa, ossia il segno indicato dall' autore è assai equivoco. Difatti mentre da una parte vi vuole non volgare energia per accrescere il valore de' fondi terrieri, dall' altra l' indolenza umana fa che si preferisca un utile minore ma agiato, ad un maggiore che espone ad inquietudini. Dove l' attività non sia universalmente in fermento, dice il saggissimo P. Verri, pochi uomini osano slanciarsi sopra il livello comune. Se adunque non vi saranno comodi e sicuri impieghi di capitali a più alto interesse, la maggior parte de' creditori pubblici si contenterà del ribasso, e lascerà i suoi capitali sui banchi. Da questo fatto non vi è miglior ragione per argomentare in favore dell' agricoltura, di quello che vi sarebbe per argomentare a favore delle arti.*

Il segno indicato da Beccaria ed altri scrittori cessa d' essere equivoco, ove il Governo diffonde l' attività e la vita pel corpo sociale, ed ora apre nuove strade nuovi canali nuovi porti, ora comanda asciugamento di paludi o distruzione di brughiere, ora presta soccorsi non di parole, ma di danaro alle arti patrie acciò gareggino colle estere, ed ora chiama le estere a naturalizzarsi e crescere in patria. Allora questo movimento si comunica a tutti gli spiriti, tutte le forze si animano, tutti i capitali cercano un impiego, tutte le braccia ottengono lavoro; e benchè il pane cresca di prezzo, il povero non si lamenta, perchè o cresce la mercede, o non passano giorni senza travaglio. Nel caso contrario certa paralisia e certo languore può diffondersi e prevalere nelle officine e ne' campi, in onta de' ribassati interessi sui banchi pubblici.

(2) *Anche questo segno non è scevro d' equivoci, come si vede nella pagina* 189. *Quindi, per giudicare della prosperità d' uno Stato, invece d' appigliarsi ad un solo elemento, conviene riunirli tutti e confrontarli insieme. Il prospetto di questi elementi si troverà nella IV parte.*

» bile in una nazione. I particolari non troverebbero alla fine il migliore
» spaccio ed il migliore impiego dei lavori che cavano dalla terra; dunque
» a poco a poco dovrebbe scemare lo sforzo di render fruttifera al mag-
» gior grado la terra medesima e minorare l' agricoltura. Ma questo in-
» conveniente non è da temersi, perchè data la libertà delle terre e del
» loro commercio, gl' interessi dell' imprestito verranno da sè al livello
» dell' interesse della terra (1).

» Mi basta di aver messo sulla via quelli dei miei lettori, che avran-
» no compreso come la terra è l' unica produttrice di nuovi valori, come
» l'immediata consumazione è il rappresentante universale d'ogni travaglio
» e d' ogni azione: come per esempio l' interesse del danaro in una na-
» zione al sei per cento può essere equivalente all' interesse del due per
» cento in un'altra, perchè ambidue possono rappresentare lo stesso an-
» nuo frutto delle terre, dall' istesso numero di produttori e colla mede-
» sima facilità procurato e simili (2) «.

Dalle cose discusse nell'articolo antecedente risulta che l' alto o basso interesse de' capitali non sempre può essere riguardato come segno certo della decadenza o prosperità degli Stati, giacchè sono possibili le tre seguenti combinazioni:

---

(1) *Abbiamo veduto alle pag.* 158-159 *che vi sono varie ragioni, per cui essendo maggiore la concorrenza a comprare terreni che a dirigere rami d' industria, l' interesse che producono i capitali impiegati nelle terre, debb' essere ed è costantemente minore dell' interesse de' capitali impiegati nelle arti.*

Questa maggioranza del secondo interesse sul primo può crescere al punto da far abbandonare la coltura delle terre, anche dove è libero il commercio *di esse. Si osservò, come dissi altrove, questo fenomeno a Poggio, dipartimento del Mincio, ne' primi tempi in cui s' introdusse la manifattura de' cappelli di truciolo di salice. Atteso il rapidissimo smercio, gli interessi de' capitali i profitti degli intraprenditori, le mercedi degli operai s' alzarono talmente che, per fabbricare cappelli, fu trascurata la coltivazione delle terre.*

(2) *Beccaria, tom. II. pag.* 117-121.

I. Alto interesse de' capitali e abbondanza di essi.	Fate crescere 1.° L'opinione che condanna il prestito ad interesse, 2.° La malafede ne' cittadini, 3.° La corruzione ne' tribunali, 4.° I favori concessi dalle leggi ai debitori, 5.° Le avarie commerciali; . . . . e le combinazioni binarie, ternarie, quaternarie .... di questi elementi vi daranno alto interesse in mezzo all' abbondanza de' capitali (1).
II. Alto interesse de' capitali e prosperità nazionale.	L'alto interesse può indicare non tanto scarsezza di capitali, quanto eccedenza nella dimanda. Dopo la guerra del 1763 crebbe l'interesse de' capitali in Inghilterra, perchè gli importanti acquisti fatti dagli Inglesi presentarono nuove strade al commercio, e più largo campo alle speculazioni. I capitali non furono più rari, ma la dimanda più forte, e l'aumento che seguì negli interessi, e che suol essere indizio di decadenza, fu prodotto in questo caso come in altri, da una nuova sorgente di ricchezza aperta a quella nazione (2).
III. Basso interesse de' capitali e decadenza nazionale.	Questo fenomeno fu osservato in Francia nel 1812, come si disse alla pag. 183. Fate *decrescere* le arti e il commercio per operazioni daziarie, vessatorie, vincolanti, e vedrete l'interesse de' capitali abbassarsi. Otterrete lo stesso effetto, se farete *crescere* 1.° L'opinione che condanna le speculazioni lucrose; 2.° Le persone che prive di merito personale, non hanno altro titolo alla stima pubblica che il loro sangue; 3.° Le persone di bell'agio, i parassiti, gli oziosi ...; dall' unione di queste cause risulterà una quantità di capitali mancanti d'impiego, quindi esibiti a basso prezzo.

(1) *Se è vero che nelle città non si ottiene pane senza danaro, è vero parimenti (prescindendo dalle limosine) che non si ottiene danaro senza lavoro. Ora è possibile che scemino i lavori senza che scemi il danaro; dunque è possibile abbondanza di danaro e miseria pubblica; fu questi il caso della Spagna. Nelle circostanze contrarie alla produzione, il popolo manca di danaro, non sempre perchè questi è raro, ma perchè quegli manca di mezzi per procurarselo.*

(2) » *L'intérêt est resté en France pendant plus d'un siècle, et depuis le temps* » *de Colbert jusqu'à l'époque de la révolution, aux environs de cinq pour cent.* » *Cependant les capitaux françois s'étoient considérablement accrus durant cet* » *intervalle, mais ils étoient appellés à maintenir une industrie toujours plus* » *étendue et à donner de l'activité à un commerce toujours plus vaste: pour*

ARTICOLO TERZO

SPIEGAZIONE D'ALCUNI FENOMENI.

I.

È noto che i monti di pietà (su de' quali si terrà discorso nel trattato della beneficenza) furono istituiti per sottrarre i cristiani dalla dipendenza degli ebrei; ed è noto parimenti che i banchi feneratici degli ebrei continuarono a prosperare, benchè maggiore interesse esigessero che i monti di pietà. Anche ne' tempi anteriori alla rivoluzione, le leggi permettevano agli ebrei il 10 per 100 sui prestiti con pegno, mentre i monti si contentavano del 6 e meno. Le cause di questo fenomeno sono le seguenti:

1.° Accettazione di qualunque sorta di pegno dagli ebrei, mentre dai monti si ricusano le materie di lana e le altre soggette a deteriorazione;

2.° Supposizione nel popolo che gli ebrei apprezzino di più i pegni di quello che facciasi dai monti (1);

3.° Maggior comodo a far pegni, cioè in qualunque ora del giorno presso gli ebrei (2);

4.° Certezza di non essere veduti dal pubblico presentando pegni ai

---

» *que l'intérêt des fonds baissa en France, il auroit fallu que l'augmentation*
» *de sa richesse fût plus rapide que l'extension donnée à son industrie. Mais*
» *lorsqu'un état est encore loin d'arriver au faîte de la prospérité, il s'ouvre*
» *chaque jour pour lui des nouvelles branches d'industrie et de commerce, et*
» *bien que ses capitaux aillent en augmentant, ses besoins augmentent quelque-*
» *fois plus rapidement encore; or les profits du commerce, et l'intérêt des*
» *fonds, suivent la progression de ces derniers. C'est ce qui arrive d'une ma-*
» *nière bien évidente dans les États-Unis de l'Amérique, où l'intérêt et le profit*
» *mercantile n'ont subi aucune diminution, malgré la rapidité extrême de l'ac-*
» *croissement de la fortune publique «. (Simonde, Richesse commerciale, tom. I.er).*

(1) *Questa supposizione è ragionevole; giacchè lo stimatore impiegato nei monti soggiacendo a perdita, se dà al pegno un valor maggiore del reale, agevolmente s' intende ch' egli deve tenere assai bassa la stima. All' opposto l' ebreo guadagnando in ragione del danaro prestato, è cosa naturale che spinga la stima più in alto e sino al punto, in cui il pericolo di perdere, restandogli il pegno, sia reale e non immaginario.*

(2) *Allorchè gli impiegati ne' monti non ottengono alcun lucro sul prodotto, poco importa ad essi che queste botteghe s'aprano presto o tardi, e che il popolo perda parte della giornata, aspettando che si accettino i suoi pegni o gli si restituiscano.*

monti ebraici, e persuasione di restare segreti dopo averli presentati (1);

5.° Facilità nell' ebreo in accettare monete abusive e calanti;

6.° *Idem* nell' affidare ai pignoranti i medesimi pegni per qualche loro privata occorrenza;

7.° *Idem* nel differire la vendita de' pegni a richiesta de' debitori, finchè dagli interessi venga esausto il valore del pegno, ovvero facilità a rinovarlo con altre piccole sovvenzioni (2).

---

(1) *Il montista ebreo, i cui lucri crescono in ragione della concorrenza, ha interesse a tenere segrete le pignorazioni, cioè a non offendere il sentimento di vergogna che ognuno prova nel comparire bisognoso; all' opposto gli impiegati ne' monti cristiani ricevendo onorario fisso, per lo più indipendente dalle perdite e dai lucri del negozio che dirigono, cedono facilmente al bisogno di parlare ed al piacere di svelare le altrui miserie, piacere proporzionato all' importanza reale o affettata da chi presenta pegni o li manda.*

(2) *Degli scrittori superficiali, tra i quali il Conte d' Arco collocato mal a proposito tra i* classici economisti Italiani, *attribuirono le usure ebraiche alla religione, invece d' attribuirle alle leggi.*

Allorchè le leggi vietavano agli ebrei i possessi territoriali e le professioni civili; allorchè gli ebrei soggiacevano a continue estorsioni in ragione delle ricchezze che mostravano, era cosa naturale che essi s' appigliassero al commercio del danaro, per cui le ricchezze ridotte al minimo volume possono facilmente nascondersi e trasportarsi.

Se poi si presta fede alle pubbliche gride di Mantova si deve credere che anco i cristiani s' appigliarono al mestiere d' usuraio senza ritrovarsi nelle circostanze degli ebrei. Una di queste gride dice: » E perchè s' intende che molti » cristiani danno denaro a giudei ad usura, e parteeipando di tali usure che » essi cavano di tali denari; ad evitare tale disordine resta fatta espressa » prohibitione che niun cristiano dia in alcun modo directe o indirecte denari » ad ebrei ad usura, ne per partecipar d' alcuna usura che loro facessero. » E similmente che niun ebreo possa tenere pigliare o accettare denari da al- » cun cristiano ad usura nè per farlo partecipe delle usure, sotto pena al » cristiano di perder la sorte, ed al giudeo da pagar altrettanto. E caso che » il cristiano che avrà dato denari al giudeo ad usura, o per partecipar delle » usure, li denuncierà avanti che da altri sia accusato, che esso sia liberato » della pena e guadagni la metà della pena che avrà a pagare l' ebreo. E se » l' ebreo prima che sia accusato da altri o denunciato dal contraente, de- » nuncierà esso stesso tale receptione di denari ad usura o per partecipar delle » usure, sia libero della pena per la sua parte, e guadagni la metà della » pena in che incorresse il cristiano che gli avesse dato gli denari.... «.

II.

L'interesse poi del 10 per 100 che si esigeva dai banchi ebraici, mentre i monti di pietà si contentavano del 5 o del 6, non sembrerà nè ingiusto nè eccessivo, se si riflette alle seguenti

Circostanze particolari ai banchi feneratici.

I. Maggior servizio pubblico per	Maggior tempo che resta aperta la bottega, cioè quasi tutti i giorni e a qualunque ora del giorno. Minor numero di pegni rigettati, accettando l'ebreo le cose di minimo valore.
II. Maggior pericolo ai banchi per	Pegni soggetti a deteriorazione. Valor maggiore sborsato sui pegni. Facilità d'essere ingannati sulla qualità de' metalli, non avendo gli ebrei, come i monti cristiani, i loro speciali stimatori.
III. Maggiori spese per	Affitto di *locali*, in cui si custodiscono i pegni: è noto che questa spesa pe' monti cristiani è nulla. Massa d'inservienti. Da quanto è stato detto nel secondo volume, risulta che la spesa pe' *locali* e gli inservienti cresce in ragione della piccolezza de' negozj. Ora il capitale d'un monte di pietà equivale ai capitali di 10 banchi ebraici. Aggravj speciali; giacchè i Governi per concedere agli ebrei l'esercizio del prestito, volevano tributi annui.
IV. Mancanza di favori speciali concessi ai monti di pietà.	Mentre i banchi ebraici pagavano il danaro al 6 per 100, i monti di pietà lo ricevevano dai Governi al 3 ½, da molti particolari gratuitamente, talora per lasciti testamentarj, talora per depositi spontanei, talora per depositi giudiciarj.
V. Maggior sicurezza pel pubblico.	Nella mia inedita Statistica del Mincio trovo che il monte di Castelgoffredo soffrì saccheggio; il monte di Mantova fallì per più milioni; il monte di Pomponesco fu derubato e cessò .... All'opposto a nissuna di queste sinistre eventualità soggiacquero i monti ebraici; il che non deve recar meraviglia, perchè sorvegliati dall'interesse privato.

Se si riflette imparzialmente a tutte queste circostanze, si vedrà che quando i banchi ebraici prestavano al 10 per 100, erano più moderati dei monti di pietà, allorchè prestavano al 6, e che quindi si potrebbe scancellare il motto che sta scritto sul monte di Bologna: *Mons pietatis olim adversus Judeorum pravas usuras erectus.*

III.

La somma de' capitali prestati suol essere molto maggiore della somma del numerario. Il debito pubblico dell'Inghilterra monta a 538 milioni sterlini. Se al debito pubblico unite i debiti privati, la somma de' prestiti ascenderà forse al doppio. Ora il numerario di quella nazione non oltrepassa forse i 25 milioni.

IV.

Siccome non tutti i capitalisti *possono* impiegare i capitali superflui, quindi è utile l'esistenza del credito che li fa passare nelle mani di quelli che vogliono e possono impiegarli, cioè il credito accresce le ricchezze della nazione. È quindi falsa la seguente conclusione di Simonde: » Concluons donc qu'un capital immatériel (*un credito*) très considérable » n'ajoute rien à la richesse nationale, quoi qu'il soit en général le signe » de son existence .... Si chaque capitaliste faisoit valoir ses propres fonds » au lieu de les confier à des emprunteurs et de se décharger sur eux de » tout soin, la fortune publique seroit précisément la même, quoique tout » le capital immatériel fût par-là anéanti; *autant de travail* seroit produit » chaque année, et le *revenu national ne seroit point altéré* (1) «.

Se Paolo dopo d'avere presa ad affitto un' estensione di terreno, che esaurisce il suo tempo la sua attenzione le sue forze, giunge a formare co' suoi guadagni un capitale superfluo, potrà egli impiegarlo in un ramo d'industria e raccorvi quel lucro che raccorrebbe Pietro che è sciolto dalle sue cure? No certamente. Il *prestito* di questo capitale cioè il suo passaggio nelle mani di Pietro *accrescerà dunque la ricchezza nazionale.*

Supponiamo che a Paolo resti e tempo e volontà per impiegare il detto capitale in una manifattura. Da ciò non si potrà dedurre che il prestito non fosse per accrescere la rendita nazionale, giacchè se l'abilità di Paolo è 10, e quella di Pietro 20, la ricchezza crescerà, se il capitale si trova nelle mani di Pietro piuttosto che in quelle di Paolo.

E siccome i capitali non si regalano, ma si danno a prestito al maggior offerente, quindi l'esistenza de' capitalisti si può riguardare come un vantaggio, non come un danno nazionale, ovunque un lusso sfrenato non divora i capitali presi a prestito.

(1) *De la richesse commerciale*, *tom. I.er pag.* 183-184.

V.

Una nazione che fallisce, arreca, è vero, tanto danno a' suoi creditori, quanto vantaggio porta a' suoi contribuenti; giacchè le somme che ricevono quelli, sono eguali alle somme pagate da questi. Ma da ciò non si può dedurre col sullodato scrittore che il fallimento d' un governo non diminuisca il capitale nazionale (1). Difatti da una parte questo atto ingiusto ed immorale scema l' attività del travaglio ne' particolari, perchè scema la speranza di fruire de' proprj risparmj, dall' altra in un nuovo bisogno il Governo non troverà prestiti che al 12 per 100, invece del 3. Ora questo aumento d' interessi diviene un aumento d' imposte, e questi può riuscire dannoso ai produttori.

Aggiungi che una parte del danaro esatto, sotto la forma di credito, non serve solo ad alimentare de' capitalisti oziosi, ma va in parte a vivificare le sorgenti della produzione: quindi da un fallimento governativo può essere così diminuita la rendita nazionale, come può essere diminuita la rendita d'una terra da un ostacolo che le tolga la solita irrigazione. Può essere benissimo che questo ostacolo non assorba parte dell' acqua, ossia che questa rimanga nella stessa quantità, ma il nuovo riparto non essendo eguale al primitivo, non è impossibile che la produzione ne soffra. Se li miei 8 staia di grano s' uniscono ai vostri 8 sul vostro solaio, il numero degli staia resterà sedici come prima, ma voi ne avrete più del bisogno, ed io morirò di fame, quindi cesseranno i lavori che ero solito ad eseguire.

(1) » *Une banqueroute est une fort grande injustice, par laquelle la pro-*
» *priété des créanciers est transférée aux débiteurs, sans motif ni rétribution.*
» *Celle de l'état détruit entre les mains de ses créanciers, un capital immaté-*
» *riel, produisant chaque année en leur faveur un revenu matériel; et elle crée*
» *entre les mains des contribuables un revenu matériel, précisément égal à celui*
» *des créanciers qu'elle a anéanti; auparavant ce revenu n'étoit point à eux,*
» *mais il passoit sous la forme d'impôt du contribuable au trésor national, et*
» *sous le forme de rentes viagères ou perpetuelles, du trésor national aux*
» *créanciers. Cette opération fort immorale et fort injuste, n'a donc point né-*
» *cessairement un effet déstructif pour la nation, au milieu de la quelle elle*
» *s'opère; elle en ruine une moitié, elle en enrichit l'autre sans raison: au*
» *milieu de ces révolutions particulières, le capital national reste jusques ici le*
» *même qu'auparavant* «. (*De la Richesse commerciale*, tom. I.er pag. 184-185).

VI.

È verissimo che a misura che crescono i debiti, decresce il credito ossia la facoltà di farne de' nuovi; ma da ciò non si può dedurre con Canard, che un fallimento nazionale sia quasi impossibile (1); giacchè da una parte di questi fallimenti se ne videro parecchi, dall' altra la confidenza a prestare al Governo può scostarsi dalle regole della probabilità. ». On peut remarquer., dice *Say*, que l'opinion des prêteurs, » comme toute autre opinion des hommes, est beaucoup plus influencée » par les impressions présentes que par toute autre considération; on ne » profite pas des expériences qui ne sont pas très-récentes, ni des pré- » voyances qu'il faut étendre trop loin. L'énorme abus de confiance que » le gouvernement Français avait fait en 1721, à l'occasion de son pa- » pier-monnaie et des actions du Mississipi, ne l'empêcha pas de trouver » à emprunter facilement 200 millions en 1759; et les banqueroutes de » l'abbé Terrai en 1772, n'apportèrent aucun obstacle aux emprunts qu'on » fit en 1778 et toutes les années suivantes (2) «.

CAPO TERZO

INDICAZIONE DE' MODI DI LAVORO, RICOMPENSA DE' DOTTI.

ARTICOLO PRIMO

CONSIDERAZIONI GENERALI SULLA PARTE CHE APPARTIENE AI DOTTI NELLA PRODUZIONE.

Non si ottengono i prodotti con qualunque modo di lavoro, ma con certi determinati modi. Ciascuna professione ha le sue regole, ciascun mestiere i suoi metodi, ciascuna produzione i suoi processi. Scorrendo per tutta la catena delle azioni umane, passando dai campi alle officine, dalle officine ai dicasteri, dai dicasteri ai gabinetti, dalle arti più meccaniche inalzandosi alle più intellettuali, dalle più semplici alle più composte, dalle più comuni alle più strane, facilmente s' accorge che *per scemare, durante*

(1) *Mémoire couronné par l'Institut National*, pag. 224-225.
(2) *Traité d'économie politique*, tom. II.

la produzione, la fatica il tempo la materia lo spazio, per accrescere ne' prodotti la quantità la perfezione la durata, per produrre ciò che sarebbe impossibile all' uomo rozzo e selvaggio, fa d' uopo seguire certe regole o norme.

L' indicazione delle regole o de' modi, con cui debbesi dirigere il sistema delle azioni umane per trarre il massimo vantaggio dagli oggetti circostanti, appartiene ai dotti, sia che li inventino ne' loro gabinetti, sia che li spieghino nelle scuole, o li trasmettino per tradizione, o gli additino sul fatto agli esecutori. La mano del muratore è diretta dai disegni dell' architetto, i lavori de' canopj sono guidati dal consigli del mineralogo, il ferraio ed il legnaiuolo abbisognano dell' istruzione del meccanico. L' azione ideale è così necessaria al fenomeno della produzione, come l' azione delle braccia. (Vedi il primo volume).

Il proprietario che somministra lo spazio, entro cui si eseguiscono i lavori, il capitalista che presta le materie necessarie ai lavori, hanno nella produzione generale minori diritti del dotto, che indica i modi con cui si debbono eseguirli. Difatti quello spazio, quella materia si ristringono a certi confini, si riducono a poco volume, prestano lavoro a poche braccia; all' opposto l' idea del dotto passa i limiti de' poderi, si diffonde per tutti gli esecutori, circola di paese in paese, e va ad alleviar la fatica e fecondare i lavori da una estremità del globo all' altra. Allorchè si riflette che un' idea del medico può salvare dalla morte una popolazione, un' idea del giudice sedar la discordia tra più comuni, un' idea del legislatore portare la felicità a più milioni d' individui, si sente l' immensa superiorità de' dotti sui proprietarj e capitalisti (1).

L' abilità ad indicare i modi di lavoro non si trasmette dai genitori, o per eredità, non si acquista ne' caffè o nelle conversazioni, non è dono della natura o del caso, ma frutto d' improba fatica, di spese gravose, di tempo lunghissimo. Nel silenzio della notte, e tra le avverse stagioni va l' astronomo a ricercare nel cielo la norma che additerà al piloto; tra

(1) *I fogli francesi e i fogli svizzeri, sotto la data di Parigi* 12 *agosto p. p., dicono: » Una deputazione della città di Château-Thierry è stata » inviata a Parigi presso l' Imperatore Alessandro per implorare un qualche » alleviamento a quel miserabile paese sì gravemente bersagliato dalla guerra. » I deputati vengono ad implorare questa grazia* in nome de' loro illustri » compatriotti Racine e Lafontaine «.

le viscere di cadaveri infraciditi, il medico esplora il metodo con cui guarirà i suoi ammalati; in mezzo a polverosi archivj, e dopo la lettura d' immensi volumi il legislatore scopre la legge che proporrà a' suoi popoli. Sotto il diaccio del polo o gli ardori dell' equatore, tra le viscere de' monti o nel fondo de' mari, sulle sponde tremanti de' vulcani o in mezzo ai fulmini dell' atmosfera, esponendosi ad infiniti pericoli, va il fisico esaminando le leggi de' corpi, e strappa alla natura ostinata il velo che la copre, e nuda la mostra all' universo stupefatto, che profitta de' sudori del fisico e lo dimentica.

Queste fatiche costano spese per libri, macchine, viaggi, esperienze, consumo di materie, giornate di collaboratori, consulto di periti.... Cosicchè i prodotti scientifici riescono più dispendiosi de' prodotti poetici, ne' quali il calore dell' immaginazione fa la maggior spesa.

Nè questa abilità s' ottiene colla lettura superficiale di poche pagine, coll' impiego di pochi minuti pria del pranzo, coll' assistenza alle lezioni di qualche professore nelle scuole. Fa d' uopo perdere il fiore della gioventù nel raccorre i materiali delle idee; impiegare l' età virile nel discuterle; spesso rinunciare ai piaceri per ordinarle, talvolta privarsi del sonno per estenderle, o mettere a profitto il sonno stesso; il che non si crederà dalle persone che mancano di pratica in questo mestiere.

Consultando da una parte l' utilità e la rarità de' prodotti scientifici, dall' altra il tempo e la spesa necessaria per acquistarne l' abilità, si resta sorpresi, perchè nella produzione generale la parte che tocca ai dotti sia molto minore della parte loro dovuta. Le cause di questo fenomeno sono le seguenti:

1.° In tutti i tempi le nazioni sentirono confusamente che, se le fatiche scientifiche fossero ricompensate con prodotti reali, o non vi sarebbe proporzione tra il ricevuto ed il dato, o la ricompensa riuscirebbe troppo dispendiosa, quindi alla ricompensa dell' interesse sostituirono quella dell' onore (1).

2.° Questa ricompensa, che agisce infinitamente sulla debolezza umana, induce molte famiglie a fare sforzi straordinarj per procurarla ai loro figli,

(1) *Allorchè l' autore del vaccino sottrasse le popolazioni ai malanni del vajuolo, il Parlamento inglese convenendo che la gratificazione destinatagli era inferiore al merito della scoperta, pregò l' autore a contentarsi della riconoscenza nazionale.*

mandandogli alle scuole invece di destinarli ai telai. Ciascuna famiglia vuole un prete, un medico, o un legale. V' è quindi soprabbondanza di concorrenti nella carriera scientifica.

3.° Cedettero allo stesso impulso molti corpi pubblici o privati cittadini, allorchè eressero seminarj, collegi, conviti per l' educazione gratuita de' giovani, che volevano appigliarsi alle scienze (1).

» (1) *On a regardé comme une chose de si grande importance qu'il y eût » un nombre convenable de jeunes gens élevés dans certaines professions, qu'il » a été institué dans cette vue, tantôt par l'État, tantôt par la piété de quel- » ques fondateurs particuliers, une quantité de pensions, de bourses, de places » dans les collèges et séminaires, etc. qui attirent dans ces professions beau- » coup plus de gens qu'il n'y en aurait sans cela. Je crois que, dans tous les » pays chrétiens, l'éducation de la plûpart des ecclésiastiques est défrayée de » cette manière. Il y en a très-peu parmi eux qui aient été élevés entièrement » à leurs propres frais: ceux qui sont dans ce cas, ne trouveront donc pas » toujours une récompense proportionnée à une éducation qui exige tant de » temps, d'études et de dépense, les emplois ecclésiastiques étant obsédés par » une foule de gens qui, pour se procurer de l'occupation, sont disposés à » accepter une rétribution fort au dessous de ce à quoi ils auraient pu prétendre » sans cela, avec une pareille éducation, et ainsi la concurrence du pauvre » emporte la récompense du riche. Sans doute il ne serait pas convenable de » comparer un curé ou un chapelain, à un artisan à la journée. On peut bien » pourtant, sans choquer la décence, considérer l'honoraire d'un curé ou d'un » chapelain comme étant de la même nature que les salaires de cet artisan. » Tous les trois sont payés de leur ouvrage en vertu de la convention qu'ils ont » faite avec leurs supérieurs respectifs. Or, jusqu'après le milieu du quator- » zième siècle, l'honoraire ordinaire d'un curé ou d'un prêtre gagé dans une » paroisse en Angleterre, a été de 5 marcs d'argent (contenant environ autant » d'argent que 10 livres de nôtre monnaie actuelle), comme nous le trouvons » réglé par les décrets de plusieurs conciles nationaux. A la même époque, il » est déclaré que la paye d'un maître-maçon est de 4 deniers par jour, con- » tenant la même quantité d'argent qu'un schelling de notre monnaie actuelle, » et celle d'un compagnon maçon, de 3 deniers par jour, égaux à 9 d'au- » jourd'hui (*). Ainsi les salaires de ces ouvriers, en les supposant constamment » employés, étaient fort au dessus de l'honoraire du curé; et en supposant le » maître-maçon sans ouvrage pendant un tiers de l'année, ses salaires étaient » encore tout aussi forts que cet honoraire. Dans le statut de la douzième année » de la reine Anne, chapitre XII, il est dit:* Qu'attendu qu'en plusieurs » endroits, les cures ont été mal desservies à défaut de fonds suffisans » pour entretenir et encourager les curés, l'évêque sera autorisé à leur » allouer, par acte revêtu de sa signature et de son sceau, des émolu-

(*) Voyez *le statut des ouvriers, vingt-cinquième année d'Édouard III.* (Note de l'auteur).

Ora siccome non tutti hanno le qualità necessarie per riuscire nelle scienze, quindi sorsero molti scioli e ciarlatani che screditarono i veri dotti.

4.° La natura de' prodotti scientifici escludendo il monopolio, deve abbassare il prezzo di essi. Difatti, se un terreno non può essere affittato, od un capitale dato a prestito che ad una sola persona o a pochi socj, al contrario un' idea o spiegata sulla cattedra dal professore, o diffusa nel pubblico colle stampe, può servire a più migliaia di persone. Circolando di bocca in bocca diviene proprietà di chiunque ha orecchie per ascoltarla. E siccome questa idea è una merce che non si consuma in poco tempo, quindi non è necessario ricorrere continuamente al produttore per farne nuova provista.

» mens, ou une rétribution fixe et suffisante, qui n'excède pas 50 livres, » et qui ne soit pas au dessous de 20 livres par an. *On regarde aujour-» d'hui 40 livres par an comme un fort bon honoraire pour un curé* (*), *et » malgré cet acte du parlement, il y a beaucoup de cures au dessous de 20 » livres. Or, il y a à Londres des cordonniers à la journée qui gagnent 40 » livres par an, et il n'y a presque pas un ouvrier laborieux, de quelque genre » que ce soit dans cette capitale, qui n'en gagne plus de 20. Cette dernière » somme n'excède même pas ce que gagnent très-souvent de simples mains-d'œuvres » dans plusieurs paroisses de campagne. Toutes les fois que la loi a cherché à » régler les salaires des ouvriers, c'est toujours pour les faire baisser plutôt » que pour les élever; mais en maintes occasions la loi a tâché d'élever l'ho-» noraire des curés, en obligeant les recteurs des paroisses, pour maintenir la » dignité de l'église, de leur donner quelque chose de plus que la misérable » subsistance qu'ils se seraient volontiers soumis à accepter. Dans l'un comme » dans l'autre cas, la loi a également manqué son but, et elle n'a jamais eu » le pouvoir d'élever le salaire des curés, non plus que d'abaisser celui des » ouvriers jusqu'au degré qu'elle s'était proposé, parce qu'elle n'a jamais pu » empêcher que les premiers, vu leur état d'indigence et la multitude des con-» currens, ne consentissent à accepter moins que la rétribution fixée par la loi, » ni que les autres, vu la concurrence contraire de ceux qui trouvent leur » profit ou leur plaisir à les employer, ne reçussent davantage* «. Smith, *Richesse des nations, liv. I. chap. X.*

(*) *Un curé est le dernier grade ecclésiastique dans l'église d'Angleterre; c'est un ministre gagé pour desservir la cure pendant la vacance du bénéfice ou l'empêchement du titulaire.*

ARTICOLO SECONDO

CONSIDERAZIONI PARTICOLARI SULLA PROPRIETA' LETTERARIA.

È impossibile ritrovare una cosa, cui più convenga il titolo di propria, che ad un' opera scientifica creata dal suo autore. Le idee, di cui è composta, nacquero e crebbero nel suo cervello; la sua attenzione le paragonò ad una ad una, onde scoprirne i rapporti; il suo raziocinio le concatenò in modo da formarne un sistema regolare; la sua pazienza la confrontò coi fatti, onde sperimentarne la solidità; tutte le facoltà del suo animo concorsero a perfezionarla; veglie, sudori, inquietudini, pensieri, nulla fu risparmiato, onde condurla a termine. Senza il soccorso di forza estranea ella uscì intiera dal cervello del suo autore, come Minerva dal cervello di Giove. Un uomo che asciugò una palude, che sgombrò un suolo dagli sterpi, che fece biondeggiar le spiche, ove non si vedevano che sassi o arene, può egli vantare diritti di proprietà più sacri di quelli che può vantar un autore che diede un' opera alla luce?

Siccome poi è noto che nulla più promove la produzione quanto la proprietà de' frutti garantiti a chi li produce, quindi sembra cosa naturale il conchiudere, che per promovere i progressi delle scienze, si dovesse riconoscere e rispettare la proprietà de' prodotti scientifici ne' loro autori, e ad essi lasciar intero il diritto di disporre di questi beni, come si lascia agli altri cittadini il diritto di disporre delle cose che loro appartengono.

In onta di queste riflessioni nissuna legge riconobbe la proprietà degli autori, e se talvolta essi fruirono de' loro sudori, non ne fruirono a titolo di proprietà, ma per grazia del Principe, chiamata privilegio.

Antichissimo è l' uso di questi privilegi, salendo la data d' alcuni fin verso l' epoca in cui comparve la stampa. Lo scopo di essi si fu d' arrestare la sfrenatezza de' librai, i quali dopo la compra d' un esemplare vollero moltiplicarli o contraffarli a pregiudizio de' loro autori.

I privilegi ebbero diversa durata, e dai due anni dopo la stampa dell' opera s' estesero agli otto ai dieci ai venti, secondo il genio del Principe. In Francia col decreto del Consiglio 30 Agosto 1777, fu stabilito come segue:

Art. 3. » Les privilèges qui devaient être accordés à l'avenir *(ai li-*
» *brai o stampatori)* pour imprimer des livres nouveaux, ne pouvaient être
» d'une durée moindre que de dix années.

Art. 4. » Ceux qui auront obtenu des privilèges, en jouiront non-» seulement pendant tout le tems qui y sera porté, mais encore pendant » la vie des auteurs, en cas que ceux-ci survivent à l'espiration du pri-» vilége.

Art. 5. » Tout auteur qui obtiendra en son nom le privilège de son » ouvrage, aura le droit de le vendre chez lui, sans qu'il puisse, sous » aucun prétexte, vendre ou négocier d'autres livres; il jouira de son » privilège, *pour lui et ses hoirs à perpetuité*, pourvu qu'il ne le retrocede » à aucun libraire; auquel cas la durée du privilége sera par le fait seul » de la cession, réduite à celle de la vie de l'auteur «.

Nel 1793, allorchè la parola *privilegio* andava carica di tutto l'odio del partito dominante, la Convenzione nazionale riconobbe negli autori la *proprietà* delle loro opere; ma colla sostituzione d'una parola all'altra non migliorò la legislazione. Difatti facendo sparire il privilegio, e convenendo della proprietà, la legge cambiò gli autori in usufruttuarj. La proprietà più personale, più diretta, più onorevolmente acquistata non fu messa a livello delle altre proprietà trasmissibili agli eredi in perpetuo, ma si volle che cessasse d'essere tale dieci anni dopo la morte del suo autore, e divenisse bene del primo occupante. La vedova e i figli dell'autore, cacciati dal fondo che il loro padre e marito aveva reso fertile, dovettero vederlo dilapidato da mani straniere o nemiche (1). Mentre il più *stupido* e il meno *onesto* cittadino potevano trasmettere in perpetuo ai loro eredi *un bene che era stato ceduto loro a caso*, o *che avevano guadagnato al giuoco*, gli autori non poterono far passare ai loro figli il frutto de' loro onorati sudori con uguale estensione di diritto (2). — La Convenzione nazionale soddisfatta d'aver tolta dalle sue leggi la parola privilegio, non si curò di sapere se aveva resa peggiore la condizione degli autori, e distrutta una molla di produzione.

Dopo la legge della Convenzione, sempre protestando rispetto alle

---

(1) » *On peut avancer que depuis la mort de Racine et de Corneille on » a fabriqué et vendu pour cinq à six millions de leurs ouvrages; et leurs hé-» ritiers n'ont pas retiré un écu de cette vente considérable.* « *Réflexions sur la librairie.*

(2) *Mentre la Convenzione nazionale predicava l'uguaglianza de' diritti, obbligava per es. gli incisori, per garantire la loro proprietà, a presentare due copie al Gabinetto delle stampe, e non obbligava i fabbricatori a presentare per es. due braccia di panno, nè i calzolai due paia di scarpe....*

proprietà letterarie, fu progettato di serbare al Governo il diritto del primo occupante, e dieci anni dopo la morte degli autori, dichiararlo amministratore de' loro beni a vantaggio delle loro vedove e pupilli, o d'altri autori viventi.

» Le produit (*dei diritti degli autori*) en sera versé à la caisse d'a» mortissement, placé en rente sur l'état, et affecté exclusivement et li» mitativement, sans pouvoir jamais être detourné à autre effet, à des » pensions en faveur des auteurs, sculpteurs, graveurs, peintres, archi» tectes et geographes, ou de leurs veuves et enfans orphelins, à des » récompenses annuelles aux auteurs les plus utiles, ou à d'autres encou» ragemens littéraires.

» Notre directeur-général de la caisse d'amortissement adressera, » chaque année, l'état de situation de ce produit à notre ministre de » l'intérieur, qui soumettra à notre approbation un tableau pour l'emploi » projeté desdites rentes «.

La poca sensatezza di queste idee è palpabile:

1.° Se dieci anni dopo la morte de' proprietarj de' fondi territoriali, il Governo rivocasse a sè i loro beni col pretesto di provedere alla sorte delle loro vedove e pupilli, di dare ricompense ai proprietarj viventi, di prestare soccorsi all' agricoltura, non sarebbe generale il riclamo?

2.° Per quale motivo porre sotto tutela una classe di persone, in cui a buon diritto si deve supporre un grado di ragione superiore al medio nazionale?

3.° L' attività de' sentimenti di famiglia è forse meno intensa nelle classi che danno maggiori prove di sensibilità? Un padre un figlio un marito è forse meno portato a provedere alla sorte de' suoi consanguinei, di quello che possa esserlo il Governo?

4.° È lodevolissima l'idea di provedere alla sorte di famiglie benemerite dello Stato, e d' impedire che cadano nella miseria, ma è stolto consiglio il complicare la cosa in modo che il soccorso riesca meno pronto, e più scarsa la fonte che lo produce. Voi volete assicurare agli autori ed agli artisti la ricompensa de' loro pensieri e de' loro travagli; voi volete che questa ricompensa si diffonda sulle loro famiglie! E bene, il mezzo è semplicissimo; dichiarate le loro proprietà inviolabili, e trasmissibili come le altre. Da una parte la ricompensa sarà proporzionata al merito della proprietà, dall' altra il sentimento di famiglia non sarà indebolito dalla speranza di soccorso estero. Un pittore, uno scultore, un artista in ge-

nerale, od un autore, pensando che la sorte de' suoi figli dipende dal successo de' suoi lavori, sarà più sollecito a perfezionarli, di quello che pensando che la carità pubblica, dopo la sua morte, provvederà alla sua prole.

5.° Gli artisti di merito e gli autori sanno che il pubblico, integro imparziale disinteressato, è il miglior giudice de' loro travagli; giacchè se le cabale giungono talvolta a strappargli degli applausi momentanei per opere che non li meritano, egli finisce sempre per essere giusto. Questa imparzialità, questa giustizia non è sempre egualmente sperabile dai Governanti; quindi allorchè la ricompensa de' travagli dipende dal pubblico, agisce l'emulazione, allorchè dipende dai Governanti, può agire l'intrigo. Era forse questo lo scopo cui tendeva il citato progetto: avvilire il merito rendendone incerta la ricompensa, tale si è il fine che si propongono quelli che ne hanno poco.

Ci resta da esaminare i motivi che indussero i Governi a falcidiare la proprietà degli autori. Il preambolo del citato Decreto 30 Agosto 1777 dice:

RAGIONE PRIMA.

» La perfection de l'ouvrage exige qu'on en laisse jouir le libraire
» pendant la vie de l'auteur avec lequel il a traité; mais accorder un
» plus long terme, ce serait consacrer le monopole, en rendant le li-
» braire le seul arbitre à toujours du prix d'un livre «.

RISPOSTA.

Lo stampatore, come qualunque altro negoziante, deve rifarsi dello sborso fatto all'autore, e delle spese richieste dall'edizione. Le grosse perdite, cui soggiace questo ramo di commercio, lo costringono a calcolare il prezzo in modo che gli esemplari venduti lo risarciscano dei danni che gli cagionano il ristagno de' capitali e i non-valori, la frode de' corrispondenti e i casi eventuali.

Siccome poi gli stampatori generalmente scarseggiano di capitali, quindi il bisogno gli sforza ad essere più discreti ne' prezzi che gli altri negozianti od intraprenditori.

In Italia, in Germania, ove i Principi de' piccoli Stati non credono di dover garantire la proprietà degli autori esteri, benchè garantiscano la

proprietà degli esteri negozianti, le numerose contraffazioni sono nuovo motivo a prezzi bassi (1).

Quindi il timore di monopolio in questo ramo di commercio, può nascere solo nella testa di quelli che non lo conoscono. Se lo stampatore richiede prezzi troppo alti, egli vedrà i suoi libri invenduti più facilmente, che non vede invenduto il fabbricatore un panno troppo costoso. Difatti, i libri, prescindendo dai pochi elementari, sono una merce di lusso, che nissuno è costretto a comprare, e se è cosa impossibile il rinunciare al teatro, nulla di più facile che di rinunciare all' istruzione.

RAGIONE SECONDA.

» Ce seroit enfin laisser subsister la source des abus et des contre-
» façons, en refusant aux imprimeurs de province un moyen légitime
» d'employer leurs presses «.

RISPOSTA.

Perchè vi sono de' ladri che hanno bisogno di rubare, distruggerete voi la proprietà? Il bisogno da una parte e la proprietà dall' altra sono la sorgente principale, per non dire l' unica, de' ladroneggi.

» Il raziocinio del citato decreto si riduce dunque al seguente: » Voi siete un fabbricatore onorato che impiegate 20 telai, ed avete comprata legittimamente la materia necessaria per alimentare la vostra fabbrica costantemente. Ma siccome vi sono de' tessitori che posseggono telai e mancano di materia, perciò io v' obbligo a dar loro una parte della vostra, perchè in questo modo chiuderemo la sorgente de' furti che costoro commettono, ed impiegheremo i loro telai giacenti «. Passando con questo raziocinio di fabbrica in fabbrica, cioè distruggendo ovunque la proprietà, vedremo chiudersi tutte le sorgenti della produzione.

---

(1) *Il privilegio di vendita esclusiva può divenire fonte di lucri ragguardevoli per gli autori, a misura che si estende il mercato sopra cui si esercita, il che succede ne' grandi Stati, come per esempio in Francia. E siccome la fabbrica delle idee abbisogna di capitali come qualunque altra fabbrica, quindi si scorge che i grandi Stati più che i piccoli, riguardati da questo lato, sono favorevoli ai progressi delle scienze ed allo sviluppo delle nuove invenzioni, allorchè i Governi ne garantiscono la proprietà.*

RAGIONE TERZA.

» Sa Majesté a pensé qu'une jouissance limitée mais certaine, est » préférable à une jouissance indéfinie, mais illusoire «.

RISPOSTA.

Questo raziocinio scredita il Governo, e dimostra o che le sue leggi sono cattive, o ch' egli è impotente a farle osservare. Il godimento del privilegio esclusivo non era illusorio in Olanda pria della rivoluzione, perchè da una parte prima d'accordare il privilegio di stampare, si dimandava se alcun stampatore poteva riclamare contro il petente; dall' altra chi stampava senza privilegio, soggiaceva a pene corporali.

RAGIONE QUARTA.

» Qu'un pareil réglement ferait l'avantage du public qui doit en » espérer que les livres tomberont à une valeur proportionée aux facultés » de ceux qui veulent se les procurer «.

RISPOSTA.

Questo equivale a dire che siccome si trovano delle persone, le quali hanno de' gusti e de' bisogni che le loro finanze non permettono di soddisfare, perciò fa d' uopo ridurre quelli che li fabbricano, alla necessità di venderli ad un prezzo inferiore al costo. Con eguale foggia di ragionare si abbasserà il prezzo delle merci d'oro e d'argento, delle gemme e delle carrozze, del vino e della carne, acciò tutti possano goderne agevolmente. Gli autori cesseranno dunque di rimborsarsi delle spese per regalare le loro opere a quelli che le desiderano e mancano di mezzi per comprarle! — Ma queste non si potrebbero vendere a più buon mercato da altri stampatori? — Sicuramente, come un panno può essere venduto a più buon mercato da un tessitore che abbia rubata la lana. Egli è questo il caso de' contraffattori; essi stampano le altrui opere, senza aver subita la spesa che costarono all' autore (1).

---

(1) *Per le persone che mancano di pratica in questo mestiere aggiungerò che il contraffattore*

1.° *Non soggiace al danno che cagiona allo stampatore l' interruzione del lavoro letterario;*

RAGIONE QUINTA.

» Qu'il serait favorable aux gens de lettres, qui pourront, après un » tems donné, faire de notes et des commentaires sur un auteur, sans que » personne puisse leur contester le droit de faire imprimer le texte «.

RISPOSTA.

Lasciate una volta ai proprietarj la cura di far valere le loro proprietà, e non dimenticate che al Governo deve bastare che essi non ne abusino (Cod. Nap. 544). Secondo il corso ordinario delle cose si deve supporre che l'interesse particolare sarà tanto attivo sui proprietarj de' libri, quanto lo è sui proprietarj de' terreni. Se essi giudicano che de' commentarj e delle note potranno migliorare la loro proprietà e facilitarne lo smercio, siate tranquillo, essi faranno delle note e de' commentarj, e non abbisognerà perciò di porli nella situazione, in cui troverebbesi un uomo che venisse costretto a cedere la casa al suo vicino, perchè piacque a costui di abbellirne una stanza. — Ma non è egli possibile che per la negligenza degli eredi d'un autore, il pubblico resti privato d'un buon libro? — È possibile, senza dubbio, come lo è, che gli eredi d'un proprietario cessino di coltivare un bel vigneto. Ma *non sono le possibilità metafisiche che servono di norma alle leggi, sono le probabilità morali;* ed è più saggio consiglio lasciare libere queste possibilità, di quello che abbattere un principio fondamentale per prevenirle o distruggere, massima che non sarà mai intesa dagli amministratori pedanti.

RAGIONE SESTA.

» Qu'enfin ce réglement seroit d'autant plus utile, qu'il ne pourrait » qu'augmenter l'activité du commerce, et exciter entre tous les im» primeurs une émulation favorable au progrès et à la perfection de » leur art «.

RISPOSTA.

Il fatto ha dimostrato che questa speranza era chimerica. Si può dire che l'arte è andata peggiorando, a misura che si sono moltiplicate le contraffazioni.

2.° *Non subisce la spesa della correzione necessaria alla perfezione del lavoro, nè de' pentimenti cui vanno soggetti gli autori, anche dopo lo stabilimento de' caratteri nelle forme consuete.*

I contraffattori mirarono non a far meglio, ma a vendere a più basso prezzo; quindi risparmiarono tutte le spese necessarie alla perfezione dell' opera. Correzioni ommesse, testi falsificati, opere mutilate, caratteri illegibili, carta scellerata, inchiostro peggiore, margini invisibili, il bianco scomparso dalle pagine, i vigneti distrutti, tale si fu il risultato delle libere contraffazioni in Francia (1), e la cosa non poteva essere diversamente, giacchè pochi sono i lettori che vogliano spendere un ventesimo di più per possedere un' edizione più bella.

---

(1) *Réflexions sur la librairie.*

ELEMENTI DEL PREZZO.			FATTI DIMOSTRANTI CHE LE RICOMPENSE S'ALZANO { SCEMANDO GLI ELEMENTI DELL'ESIBIZIONE / CRESCENDO QUELLI DELLA DIMANDA.
I. Elementi dell'esibizione.	Venditori.	1. Numero.	1. Allorchè, dopo l'invasione de' Barbari, l'ignoranza coprì la faccia dell'Europa, divennero sì rari e sì stimati quelli che davano segno di qualche cognizione, che la sola abilità di saper leggere ottenne l'esenzione da certe pene, e procurò straordinarj onori. Nel 552 ad una fanciulla detta Placidia, morta immaturamente in Verona, fu eretta una lapida con iscrizione, per essere giunta a saper leggere all'età di nove anni.
		2. Bisogno non suscettibile di dilazione.	2. Il grado di ricchezza, cui era salito il medico Carmide al tempo d'Augusto, curando tutti gli ammalati con bagno freddo, lo riteneva dall'accettare la cura d'alcun infermo per meno di dugento mila sesterzj.
		3. Affezione speciale.	3. Dionigi il giovine, che teneva in esilio Dione, suo parente e suo ministro, avrebbe comprato a peso d'oro la dimora nella sua corte e le lezioni di Platone, amico dell'esiliato: ma il filosofo sdegnando le ricchezze del tiranno, rispondeva frequentemente: *o il ritorno di Dione, o il mio congedo.* *Duecento talenti!* esclamava Demetrio con chi glieli offeriva da parte di Caligola, che lo voleva presso di lui: *dite al vostro padrone che per sedurmi non basterebbe la sua corona.*
	Prodotti scientifici.	4. Quantità attuale o probabilmente futura.	4. Pria dell'invenzione della stampa, il prezzo de' prodotti scientifici era altissimo, giacchè la loro quantità era limitata dalla voce del professore, dalla distanza in cui esisteva, dalla difficoltà della trascrizione. In queste circostanze essendo lentissima la circolazione delle idee, i professori potevano farne monopolio, quindi pretendere grossi onorarj.
		5. Qualità corruttibile o decrescente verso zero.	5. Un professore, di morale accreditata, è generalmente preferito ad un professore che a maggiori talenti unisce morale variabile. Egli è questo il motivo, per cui, oltre il comodo della Messa in casa, si preferiscono dalle famiglie ricche, nell'istruzione de' giovani, i preti ai secolari. Il titolo di *Don* è un indizio infallibile di moralità, e basta saper leggere il breviario per istruire un gentiluomo.
II. Elementi della dimanda.	Compratori.	6. Numero.	6. Allorchè l'intemperanza e la scostumatezza divennero generali in Roma, cioè crebbe il numero delle persone che abbisognavano de' consiglj de' medici, Musa, medico d'Augusto, ottenne statue e monumenti; i due Stertiuj poterono lasciare al loro erede 30 milioni di sesterzj; Valente ed Endemo, medici di Livia e Messalina, furono, per così dire, padroni del tesoro Imperiale.
		7. Bisogno non suscettibile di dilazione.	7. Allorchè nella massima corruzione della repubblica fu massimo il numero e l'oscurità delle leggi, gli avvocati romani pretesero i più alti onorarj, giacchè crebbe il bisogno della loro mercè ossia de' loro consiglj. Claudio permise loro di ricevere per ogni causa sino a 10,000 talenti, (quindi chiamar avvocati per semplificare le leggi, è chiamar carrettieri per costruire navigli; vogliono i primi leggi oscure, come i secondi lunghe strade, ed hanno ragione entrambi. L'oscurità delle leggi francesi al tempo della rivoluzione, è dovuta in parte agli avvocati).
		8. Affezione speciale.	8. I Principi, secondo che furono più intelligenti ed umani, diedero maggiori prove di stima e d'affezione alle persone dotte. Filippo nella sua celebre lettera al filosofo di Stagira ringraziava gli Dei, non tanto per avergli dato un figlio, quanto per averlo fatto nascere al tempo d'Aristotele. — La sensibile Ottavia ordinò che fossero sborsati a Virgilio tanti talenti quanti si contenevano versi nel notissimo passo dell'Eneide allusivo alle belle qualità ed immatura morte del di lei figlio Marcello (32,500 fr. circa per 37 versi).
	Prodotti scientifici.	9. Quantità attuale o probabilmente futura.	9. In una piccola città come Atene, che non aveva più di 20,000 abitanti, Isocrate contava 100 scolari, ciascuno de' quali gli sborsava 33 luigi circa all'anno. Aristotele benchè ricompensato magnificamente da Filippo e da Alessandro, pure, attesa la forte dimanda che si faceva della sua scienza, dimanda attestata dai grossi proventi della sua scuola, tornò a riprendere le sue lezioni in Atene. I professori Ippia e Protagora vivevano con sommo lusso. Gorgia potè presentare al tempio di Delfo la sua statua in oro massiccio, (probabilmente però di piccole dimensioni).....

DE' DOTTI SINO A CERTO PUNTO

s'abbassano { crescendo gli elementi dell'esibizione
scemando quelli della dimanda.

1. Il numero straordinario degli stabilimenti di gratuita istruzione (vedi la nota 1 pag. 198), e la confidenza nella propria fortuna, confidenza tanto più forte quanto ne è più vago l'oggetto, hanno accresciuto in modo, a' nostri tempi, le persone che si esibiscono per istruire le altre, che la ricompensa d'un professore di morale o di diritto, è spesso minore del salario d'un portiere.

I Governi attuali hanno saggiamente accresciuta questa concorrenza, scemando le qualità esclusive d'opinione cittadinanza condizione età, che ne' professori si richiedevano per l'addietro.

2. Il grado di miseria, in cui si trovano i preti delle montagne, li costringe ad assumere la cura delle anime per una ricompensa, che sarebbe sdegnata dai ricchi canonici delle città, e finisce per screditare il loro ministero, forzandoli a tutte le bassezze de' questuanti.

3. Nelle cause del basso prezzo, a che vendono i professori le loro lezioni, conviene calcolare

I. L'approvazione del pubblico e del Governo;

II. La riconoscenza degli scolari e loro genitori;

III. Il desiderio di scemare i danni dell'ignoranza e del falso sapere, peggiore dell'ignoranza.

A misura che scemano questi tre elementi, il pubblico compra, in parità di circostanze, l'istruzione pubblica a più alto prezzo. Gli onori attribuiti ai professori sono dunque un mezzo d'economia. Il Marchese Beccaria diceva: *le scienze non vogliono essere pedanteggiate*, ma non tutti intendono Beccaria.

4. Dopo l'invenzione della stampa, dato lo stesso numero di professori, la loro merce può moltiplicarsi in modo da superare la dimanda, e senza il loro soccorso circolare rapidamente per le più lontane parti del globo. Quindi il monopolio, possibile ad un artista che abbia ritrovato un segreto, è impossibile ad un professore che lo pubblica colle stampe; perciò ottiene minori lucri un professore che stampa, di quello che un poeta improvvisatore.

5. Il poco credito delle idee, in cui comparisca l'ombra della corruzione, si manifesta nelle numerose leggi intollerenti che escludevano in addietro i professori dalle cattedre per sola opinione religiosa: in qualche università conveniva essere luterano per insegnar matematica, ed altrove calvinista per ispiegare la fisica; un cattolico non poteva parlar saggiamente d'astronomia....

6. Allorchè la temperanza e il buon costume, o, per dir meglio, la povertà e la fatica tenevano luogo di medicina in Roma, nissun medico fece fortuna. Marco Catone vietava a suo figlio di ricorrere ai medici. Il Greco Arcagate, primo chirurgo comparso in Roma nel 535, non ebbe avventori, benchè possa sembrare a prima vista che dovesse essere ricercato da molti per le ferite riportate nelle rinascenti guerre d'allora.

7. Allorchè nella rozzezza de' primi tempi erano poche e chiare le leggi in Roma, gli avvocati ottenevano proventi assai scarsi, ed erano obbligati ad aggirarsi sulla piazza in traccia de' litiganti.

In generale, la ragione, per cui i professori delle scienze astratte giungono a minori gradi di fortuna che i medici i legali gli speziali, si è il minor bisogno che ha il pubblico della loro merce. È vivissimo il bisogno di guarire dai mali reali o immaginarj, e di godere in pace de' proprj diritti, ma non è ugualmente vivo il bisogno d'istruirsi.

8. I Principi, secondo che furono più ignoranti e feroci, diedero maggiori prove di sprezzo e d'odio alle persone dotte. Di Domiziano, che fu il flagello di Roma e l'obbrobrio di sua famiglia, dice Tacito: *Legimus, cum Aruleno Rustico Pætus Thrasea, Herennio Senecioni Priscus Helvidius laudati essent, capitale fuisse: neque in ipsos modo auctores, sed in libros quoque eorum sævitum, delegato Triumviris ministerio, ut monumenta clarissimorum ingeniorum in comitio ac foro urerentur... expulsis insuper sapientiæ professoribus, atque omni bona arte in exilium acta, ne quid usquam honestum occurreret* (Vita Agric.).

9. Allorchè non si apprezzava in Roma che l'arte militare e l'agricoltura; allorchè Nevio veniva relegato in Utica, ove trovò la morte, per aver *degradata la dignità militare*, facendo versi; allorchè Catone il Seniore rimproverava come una vergogna, al Senator M. Fulvio, l'aver seco un poeta; allorchè la pubblica opinione riguardava come arte mercenaria e servile la medicina...., la dimanda delle merci ideali essendo minima, non è meraviglia che non vi fossero nè venditori nè botteghe, cioè nè professori nè cattedre, giacchè *sublatis studiorum pretiis, etiam studia peritura, ut minus decora* (Tacito, An. XI. 7).

OSSERVAZIONI.

1.° Il volgo avvezzo ad apprezzare i valori con norme immediate sensibili presenti, si lagna spesso perchè il parere, per esempio, d'un medico d'un ingegnere d'un avvocato, esposto in poche parole, debba essere pagato non con soldi, ma con zecchini o doppie. Egli non s'accorge che il tempo consumato da questo parere non si riduce agli istanti in cui fu pronunciato, ma suppone consumo di tempo ulteriore impiegato nell'acquistare l'abilità a darlo, e molte spese per lo stesso oggetto. Altronde siccome passano varj giorni in cui non si danno pareri, ed è pur necessario che anche in questi il medico l'ingegnere l'avvocato sussistano, quindi gli istanti occupati devono dare un provento anche per quelli che restano vuoti.

2.° Ella è però falsa l'idea che gli onorarj nelle scienze e nelle arti liberali siano uguali alla somma delle spese fatte tanto da quelli che riuscirono in esse, quanto da quelli che non vi riuscirono, come pretendono gli scrittori che la quantità degli onorarj deducono dalla somma de' consumi successi sì nell'acquistare l'abilità che nell'esercizio di esse, giacchè gli onorarj le ricompense le mercedi sono in ragione della dimanda esteriore, cosicchè crescendo questa o scemando, crescono o scemano quelli, benchè non succeda alterazione nella quantità de' consumi suddetti.

3.° Il valore dei prodotti ideali non può essere determinato col compasso o col metro, come si determinano i valori puramente meccanici. Fu quindi censurato con ragione il console Mummio, perchè facendo trasportare i quadri de' più celebri pittori della Grecia, volle che il noleggiator s'obbligasse a restituirne *altrettanti* nel caso che si perdessero. Questo buon console non vedeva probabilmente differenza tra quadro e quadro, come non era solito a vederne tra scarpa e scarpa.

4.° » En 1602, sous le règne d'Henri IV, l'exercice de la justice est » interrompue par le *remuement* des avocats. Sur la plainte d'un seigneur » de la cour, dont on exigeoit quinze cents écus pour la plaidoierie d'une » de ses causes, un président de grand-Chambre fit un *réglement qui* » *réduisoit cette classe de gens de loi à la condition du manouvrier dont* » *le travail s'acquitté par un salaire*. En conséquence, l'ordre presque » entier se révolte et renonce aux fonctions d'un état avili. Le jeune Isaac » d'Arnaud en conçoit un tel dépit qu'il déchire sa robe et se retire du » palais. Le discours véhément que le sieur Sigogne tint au Roi dans

» cette circonstance, est très-bon à lire. Henri IV en sourit sans l'improu-
» ver; mais plus sensible au desespoir de ses sujets qu'au mépris de sa
» prérogative, il modera le tout selon sa prudence acoûtumée (1) «.

5.° Persuasi delle antecedenti verità e fatti, i saggissimi autori della Biblioteca Italiana volendo procurarsi de' collaboratori nella loro impresa dicono:

» L'applauso del pubblico fu sempre la più dolce delle ricompense
» alle fatiche de' letterati. Questo solo stimolo potrebbe esser d'assai a
» procurarci buona messe di eccellenti articoli in ogni genere di sapere:
» ma le produzioni letterarie, e particolarmente le scientifiche costano, non
» pur sudori, ma spesse volte ancora danari: ed è antica verità dolorosa
» che tra i sacerdoti della sapienza ben molti indossano il povero sajo di
» Crate, e ben pochi la porpora d'Aristippo.

» Si fa quindi a credere la società che, senza offendere l'amor proprio
» di veruno, riuscirà non ingrata una piccola dimostrazione pecuniaria
» della sua gratitudine verso quelli che vorranno farne profitto. Il perchè
» essa dispone come segue:

» Ogni estratto o articolo approvato verrà premiato in ragione di qua-
» ranta lire per ogni foglio di stampa (16 pagine).

» Ogni articolo minore d'un foglio, e più di tre facce sarà premiato
» in proporzione «.

Questa dottissima società ci permetterà di fare sopra la di lei disposizione i seguenti riflessi:

1.° L'idea di premiare gli articoli in ragione delle pagine, tende a confondere i valori infinitamente diversi de' prodotti ideali, e ad uguagliar gli autori agli amanuensi. Per esempio un' ode sublime che occupasse 4 pagine, riceverebbe 10 lire, mentre l'estratto non difficile di qualche viaggio, occupandone 32, otterrebbe lire 80. Se qualche farmaceutico spedisse alla *Biblioteca Italiana* un' invenzione relativa alle arti chimiche, come quella di Berthollet, ovvero un medico mandasse una ricetta simile alla vaccinazione, questi filosofi, dopo molti sudori, correrebbero pericolo di non ottenere un soldo, o ad imitazione de' notai sarebbero tentati di diluire le loro idee in molte parole, affine d'oltrepassare le tre pagine: Montesquieu diceva: » Il y a trente ans que je travaille à un livre de

(1) *Journal de l'Etoile*, pag. 10.

» *douze pages*, qui doit contenir tout ce que nous savons sur la méta-
» physique, la politique et la morale, et tout ce que des très-grands au-
» teurs ont oublié dans les volumes qu'ils ont donnés sur ces sciences-là (1) «.
Se questo lavoro di Montesquieu comparisse nella *Biblioteca Italiana*, non riceverebbe forse la ricompensa che verrebbe destinata alla descrizione d' una macchina.

2.° Benchè i saggi Redattori della *Biblioteca sullodata* abbiano cercato coi modi più gentili di non offendere l'amor proprio degli autori, cionnonostante la misura da essi adottata può ritenere qualcuno dallo spedir loro i suoi articoli, onde non dar occasione a' suoi nemici di dire per esempio: *questa è un' ode da* 10 *lire*, od altre simili censure tanto più pronte, quanto è minore l' abilità in chi le spaccia.

CAPO QUARTO

DIREZIONE DE' LAVORI, PROFITTI DEGLI INTRAPRENDITORI.

ARTICOLO PRIMO

ELEMENTI COMUNI A TUTTE LE INTRAPRESE.

Nello spazio somministrato dal proprietario, sulle materie prestate dai capitalisti, colle norme suggerite dai dotti, si eseguiscono i lavori.

A misura che crescono

1.° Lo spazio, in cui si lavora;

2.° La moltiplicità delle materie lavorate;

3.° La diversità de' modi di lavoro;

4.° Le braccia che lavorano,

Cresce la necessità d' un sorvegliante ispettore intraprenditore, il quale diriga tutte le parti del lavoro, ne combini tutti i movimenti in maniera che concorrano allo scopo finale cui tende l' impresa.

I requisiti necessarj per un intraprenditore saranno dunque

1.° Cognizioni,
2.° Attività,
3.° Pazienza,
4.° Economia,
5.° Capitali,
6.° Credito.

(1) *Éloge de Montesquieu par d'Alembert.*

Darò un cenno di ciascuno.

1.° L' intraprenditore deve conoscere i dettagli e l' unione delle operazioni, le forze dell' uomo e delle macchine, i metodi più spediti e le materie più economiche, i tempi più favorevoli e più contrarj ai lavori, il corso ordinario della sua impresa e i casi eventuali, i danni che possono essere cagionati dalla malizia e dall' inerzia, le precauzioni per prevenirli e gli ostacoli che s' oppongono. In onta di queste cognizioni egli deve diffidare de' suoi giudizj, e consultare in ogni cosa le persone più esperti senza esserne schiavo.

2.° Ogni intrapresa è composta d' operazioni particolari, ciascuna delle quali sembrando facile in sè stessa, riesce tanto più difficile ad essere eseguita nella giusta misura, quanto che queste operazioni succedendo talvolta in luoghi distanti, riescono minori o difettose, ove l' intraprenditor sia lontano, talvolta succedendo nel luogo stesso, si collidono in più modi. Per ordinarle in maniera che non accada perdita di tempo e di forze, e che mentre l' una s' eseguisce, le altre non soffrano, è necessaria molta attività, sollecitudine, vigilanza, non lasciarsi trovar a letto dal sol che s' alza, essere il primo a comparire sul campo del lavoro, partirne dopo tutti gli altri, ed estendere, per così dire, la propria esistenza a più punti dello spazio nel tempo stesso.

3.° Aspettare gli eventi, prevederli, prepararli, farli nascere, restare impassibile ai casi avversi, non lasciarsi sconcertare dagli improvisi, correggere prontamente ove sia successo abbaglio, opporre fronte di bronzo alle censure degli ignoranti, consultare l' interesse dell' impresa, non i risentimenti accidentali, ridersi della perversità degli uomini, affrontare le avverse stagioni, sprezzare i timori della pusillanimità e i consigli dell' ardimento, ma più i primi che i secondi.

4.° Mettere a profitto gli avanzi; far servire lo stesso oggetto a più usi; eseguire le compre in grande e a tempo; non sprezzare i piccoli danni o i piccoli risparmj, allorchè si ripetono giornalmente; perdere a proposito per assicurarsi de' vantaggi; curarsi più della solidità che delle apparenze; diffidare delle proposizioni troppo speciose pe' danni che sogliono nascondere; supporre spesso la frode senza darne indizio; ricordarsi che in ogni commercio si crede lecito l' inganno anche dai più onorati; far coincidere in tutto o in parte l' interesse degli agenti col proprio, di modo che perdano o guadagnino secondo che perde o guadagna l' intrapresa; annullare i piani della frode col passaggio degli agenti da una parte dello stabili-

mento all' altra; diminuire la loro inerzia con ispezioni improvise; interessare alla sorveglianza senza creare spionaggio; non accumulare i lavoranti in modo che resti confuso il lavoro di ciascuno, e quindi scemi l' attività; registrare regolarmente i redditi e le spese pe' rispettivi e regolari confronti; dirigere tutte le parti con uniformità di metodo, senza dimenticar le eccezioni volute dalle circostanze locali.

5.° Ogni intrapresa richiede de' capitali per macchine ed instrumenti, materie prime e mercedi, trasporti d' entrata e d' uscita, sospensione e ristagno di vendite, casi avversi ed improvisi. La mancanza di capitali vi impedirà la divisione de' travagli, l' associazione delle forze, i vantaggi degli ammassi, le compre in tempi propizj.... Un uomo che sia fornito di cognizioni per dirigere un' intrapresa e manchi di capitali, troverà maggior interesse a farsi agente degli altri, di quello che condurre l' affare a conto proprio.

6.° Non convenendo tenere giacenti i capitali, sono necessarie le risorse del credito in caso di bisogno. Il credito non s'acquista colle parole, ma coll' esattezza ai pagamenti. Il credito non moltiplica immediatamente i capitali, ma procurando impiego alle forze che ne mancano, concorre allo sviluppo delle ricchezze. A scanso di ripetizioni lascio al lettor cortese la pena di consultare il primo volume.

Le combinazioni binarie, ternarie, quaternarie.... de' sei suddetti elementi, rendendo diversa la concorrenza, secondo che sono più o meno necessarie, spiegano i diversi profitti degli intraprenditori nell' agricoltura, nelle arti, nel commercio.

Gli intraprenditori, agenti intermedj tra i proprietarj i capitalisti i dotti da una banda e la massa degli operai dall' altra, sono i centri da cui parte il movimento sociale, sono i canali per cui si diffondono le ricchezze di tutti, e si ripartono secondo i titoli di ciascuno. Il loro pensiero animatore s' aggira sopra tutti i punti dello Stato per ritrovare la miglior situazione ai loro stabilimenti, e mette a profitto degli spazj che restavano senza valore. Alla loro voce si scavano le miniere, si fondono i metalli, si movono i maglj, e riceve alimento la popolazione *montana*. Ai loro ordini vanno sui laghi e sui mari navi e bastimenti in traccia degli animali acquatici che al vitto servono ed alle arti. Sotto la loro direzione s' aprono canali che danno moto alle acque stagnanti, e sorge nuova messe a compensare i travagli della popolazione *campestre*. Dirette dalle loro viste passano le materie minerali animali vegetabili a subire mille trasfor-

mazioni nelle città o ne' borghi, presentando occasioni di guadagno alla popolazione *cittadinesca*. Sorvegliati dai loro sguardi movono i robusti giovani i mangani e i torchj, o sudano intorno alle fucine e caldaie, mentre le donne, i vecchi, i fanciulli occupati nel lino, nel canape, nella seta, nel cotone ricevono qual compenso de' loro lavori, quel pane che andavano mendicando per le contrade. Per alimentare tanti travagli ne' campi, nelle officine, ne' porti, chiamano gli intraprenditori intorno di sè i capitali, che stagnavano inerti negli scrigni di capitalisti indolenti od ignoranti. Le materie prime e le manifatture, i metalli grezzi o ridotti a moneta, tutto serve e diviene occasione di profitto tra le loro mani, e porta interesse a chi li presta. Abbisognando di metodi e di macchine d' espedienti e direzioni, offrono frequente argomento alle speculazioni de' dotti che divengono a vicenda nuova fonte di ricchezze o nuovo mezzo per diffonderle. Allora le materie più spregiate si conoscono suscettibili d' utilità. Allora gli stracci trasformati nelle cartiere in sottil foglio ricevono sotto i torchj le idee scientifiche, e vanno a dire ai più stupidi che si può risparmiare fatica all' uomo coi vapori dell' acqua, che dai combustibili fossili si può trarre vivissima luce, che la semplice arena può servire d'ingrasso alle terre argillose.... Mettendo a profitto e promovendo la circolazione delle idee e de' bisogni, gli intraprenditori tentano i popoli colla mostra di oggetti piacevoli, dando così spinta ai lavori, che sono gli unici mezzi per ottenerli. Quindi facendo passare i prodotti e le manifatture dai centri di produzione ai centri di consumo, offrono occasioni di lucri ai carrettieri e ai marinari, ai costruttori di carri e navi, ai maniscalchi e ferrai, al montanaro che abbatte gli abeti pe' bastimenti, o spezza i macigni per armare i porti e i moli. Sotto la direzione degli intraprenditori le lane della Spagna vanno a maritarsi in Sedan coi colori dell' America, il ferro della Svezia scende nel mare per essere cambiato in acciaio a Birmingham, la seta d' Italia trasportata tra i ghiacci della Russia, adorna il trono delli Czar......

ARTICOLO SECONDO

APPLICAZIONI PARTICOLARI.

§ 1. PROFITTI NELLE INTRAPRESE D'AGRICOLTURA.

1.° *Prospetto generale dell' amministrazione agraria.*

O il proprietario lavora egli stesso i suoi fondi, o ne commette ad altri il lavoro.

Il primo caso succede ordinariamente, quando i prodotti d' un fondo sono minori od uguali ai bisogni d' una famiglia. Dico ordinariamente, per non dimenticare i casi non rari di piccolissimi fondi, i cui proprietarj stabiliti nelle città o ne' borghi ne commettono ad altri il lavoro, supplendo essi allo scarso prodotto fondiario col travaglio personale.

Il secondo caso ordinariamente succede, quando il prodotto fondiario essendo maggiore de' bisogni d' una famiglia, permette al proprietario il fisico riposo.

Il proprietario riposando fisicamente può serbarsi

1.° *Tutto* il travaglio intellettuale e personale di sorveglianza e direzione sugli altrui lavori, come succede ne' fondi condotti *ad economia;*

2.° *Parte* del travaglio di sorveglianza, il che accade nelle *mezzadrie* o *lavorenzie*, come si chiamano sul Mincio e sull' Adige;

3.° *Nulla* del travaglio di sorveglianza, come avviene negli *affitti* e *fattorie*.

Quindi dal proprietario che coltiva il suo campo al proprietario che lo affitta, v' è una somma decrescente di travagli fisici e intellettuali, la quale diventa zero nel contratto d' affitto.

I diversi modi di compensare l'altrui *lavoro fisico* sul terreno, o l'altrui *lavoro intellettuale* di sorveglianza, costituiscono i diversi metodi d'amministrazione, i quali sono

Ottimi, quando il lavoratore e il sorvegliante partecipano ai guadagni ed alle perdite del proprietario;

Cattivi, quando questa partecipazione è nulla, o quasi nulla.

Pessimi, quando l' interesse de' due primi s' oppone all' interesse del secondo.

Da ciò risultano

I. *I vantaggi*

1.° Degli affitti di lunga durata; giacchè permettendo questi all' affittuario di corre il frutto delle sue migliorie, divengono eccitamento a moltiplicarle;

2.° De' compensi alla fine della locazione per le migliorie eseguite, giacchè in questo modo l' affittuario non soffre danno per la sua industria e pe' suoi capitali profusi.

II. *I danni*

1.° De' costumi e degli usi che rompono il contratto d'affitto in caso di vendita. In queste circostanze l' affittuario scorgendo che per un fondo migliorato crescono le eventualità di vendita, si astiene dal migliorarlo;

2.° Delle *mezzadrìe*, per le quali il padrone è ritenuto dal profondere capitali sui suoi poderi, dall' idea di doverne dividere il frutto col colono, ed il colono è ritenuto dal profondere lavori di miglioria, dall' idea di dovere al proprietario parte del frutto de' suoi sudori.

Dallo stesso principio segue essere ottima cosa che il proprietario coltivi i suoi fondi, giacchè nissuno ha maggior interesse a migliorarlo, senza però che vogliamo noi trasformare tutti i proprietarj in giornalieri, e distruggere la forza che move al travaglio, distruggendo la speranza del godimento e del riposo.

Sono quindi egualmente false le due seguenti opinioni:

La prima vuole che la *proprietà d' un podere* sia una condizione necessaria ad un' agraria intrapresa. All' opposto io son d' avviso che un uomo dotato di cognizioni e di capitali proporzionati alla sua intrapresa, possa procurarsi ragguardevoli profitti in un' affittanza, e maggiori di quelli che potrebbe sperare, impiegando tutto il suo capitale nella compra d'un piccolo fondo, restando così privo di mezzi per coltivarlo. In questa ultima ipotesi le sue cognizioni ritrovandosi in un' impresa troppo ristretta, e i suoi capitali in un' intrapresa troppo vasta, si effettuerebbero nel tempo stesso i lucri cessanti e i danni emergenti.

La seconda opinione riguarda il possesso d' un podere ereditario come una vocazione un motivo un dovere per consacrarsi all' agricoltura. Questa opinione, avanzo delle idee feudali, è andata scemando, dachè si sono diffuse le idee mercantili. Difatti la vita agraria, malgrado i suoi piaceri, ha tanta uniformità, malgrado le sue occupazioni, tante ore d' ozio, che

difficilmente può bastare ad una testa attiva sprovista d'altre risorse. Quindi, siccome alla massima riuscita d'un'intrapresa è necessario amarla, perciò chi non si sente disposto per l'agricoltura, opererà saggiamente per sè e pel pubblico, se a ragionevoli condizioni concederà ad altri il suo podere in affitto.

2.° *Limiti de' profitti nelle affittanze.*

I profitti degli affittuarj trovano due limiti particolari, e che non esistono nelle manifatture e nel commercio.

1.° Non essendo possibile ingrandire la massa de' terreni, i proprietarj hanno il vantaggio del monopolio sopra quelli che li dimandano.

2.° La condotta d'un podere (prescindendo dalla pastorizia vaccina e pecorina) non richiedendo molti capitali, sono molti i concorrenti agli affitti; quindi crescendo la parte del prodotto che viene esibita al proprietario, decresce quella che resta all'affittaiuolo.

Questa concorrenza è aumentata da due circostanze accessorie.

1.° Talvolta gli aspiranti si lusingano troppo facilmente di possedere tutte le cognizioni necessarie che abbisognano per queste intraprese, cioè il numero de' concorrenti è composto di persone capaci e non capaci.

2.° Talvolta i concorrenti si lasciano trasportare nell'esibizione dal calore dell'asta. Non è raro il caso che in queste circostanze sia stato esibito un prezzo doppio del giusto.

Se l'affittuario verserà dei capitali sul fondo, egli ne accrescerà il reddito annuo, e la parte che gli toccherà sarà composta

1° Dei profitti della sua intrapresa,

2.° Degli interessi de' suoi capitali.

Quindi non può servire di norma alla stima de' fondi

1.° Nè il prezzo d'affitto, perchè può essere troppo alto pel calore dell'asta, o troppo basso per umanità del padrone;

2.° Nè il prodotto che raccoglie l'affittuario, giacchè v'entrano gli interessi de' suoi capitali.

M. Corvino fu accusato di magía, perchè il suo podere fruttava molto di più che i poderi vicini. Comparendo nel foro per discolparsi di questa accusa, egli condusse seco i suoi istrumenti ben costrutti, due buoi assai pingui, la sua figlia molto robusta; quindi mostrandoli al popolo spettatore disse: ecco i miei sortilegi, le mie magíe; ma io non vi posso ugualmente mostrare le mie veglie, le mie sollecitudini, i miei pensieri.

Con questa risposta il buon Corvino dimostrò d' intendere meglio il fenomeno della produzione e i diritti dell' intraprenditore che gli economisti dello scorso secolo. I pensieri le veglie le sollecitudini dell' agricoltore concorrono così realmente alla produzione, come vi concorre la zappa e la vanga.

I pensieri le veglie le sollecitudini dell'intraprenditore gli costituiscono nel prodotto un diritto maggiore di quel che compete ai semplici manuali.

È cosa rara che questo diritto si trovi calcolato nelle stime ordinarie.

§ 2. PROFITTI NELLE INTRAPRESE DI ARTI.

Le arti presentano un campo più vario di quel che presenti l' agricoltura.

Le arti si trovano per lo più situate in mezzo ai comodi ed ai piaceri delle città.

I capitali vi restano meno occupati che nell' agricoltura e nel commercio.

I prodotti delle arti possono crescere quasi indefinitamente, ed essere trasportati più lungi che i prodotti agrarj, perchè generalmente meno pesanti.

Da queste quattro particolarità risulta che se vi sono motivi di concorrenza nelle intraprese manifatturiere, è anche vasto il campo del concorso; quindi se le leggi nol creano, non v' ha luogo a monopolio, come nell' agricoltura.

Questa vastità di spazio lasciata ai concorrenti, viene ristretta dai ragguardevoli capitali che si richieggono nelle intraprese manifatturiere, e dall' abilità pratica in dirigerle, che non s' acquista sì facilmente.

Nelle arti è necessario più giudizio che talento, più flemma che attività, più pazienza ne' dettagli che combinazioni estese e nuove. L'artista sembra in qualche modo partecipare delle macchine che dirige o maneggia.

Nelle arti le fortune sono lente, ma solide, poco brillanti, ma per lo più onorate.

§ 3. PROFITTI NELLE INTRAPRESE DI COMMERCIO.

Questo ramo d' intraprese richiede più che gli altri

1.° Cognizioni d' ogni specie, e delle quali si trova un saggio nel secondo volume, pag. 126-128;

2.° Attività nel seguire le rapide vicende degli affari;

3.° Coraggio che non si lasci sgomentare dai colpi improvvisi ed avversi;

4.° Ardimento regolato nelle intraprese;

5.° Fama d'essere uomo intelligente, attivo, prudente, pieno d'ordine e probità;

6.° Capitali principalmente circolanti.

I rischj che s'incontrano nelle intraprese commerciali, sono maggiori che nelle altre. Per quanto ben condotte si vogliano supporre, esse possono andar fallite. L'intraprenditore può senza sua colpa compromettere la sua fortuna, e sino a certo punto il suo onore.

Le suddette circostanze allontanano molti da questa carriera, cioè più che nelle altre è ristretto il numero de' concorrenti. Quindi si fanno grandi fortune, e talvolta rapidamente, ma succedono anche grandi e rapidi disastri.

Dalle antecedenti osservazioni generali e particolari risulta che l'intraprenditore invece d'essere riguardato come semplice mezzo di comunicazione tra i produttori ed i consumatori, debb'essere riguardato come la forza principale della produzione, giacchè agli aumenti e decrementi di questa forza corrispondono aumenti e decrementi ne' prodotti in parità di circostanze.

I profitti dell'intraprenditore compensano dunque i diversi gradi di pene sofferte di fatiche tollerate di piaceri perduti, ossia più particolarmente compensano le veglie nel combinare, la pazienza nell'attendere, l'attività nel percorrere, la vigilanza nell'impedire, la costanza nel resistere, la prontezza nel cogliere, la perspicacia nel prevedere, il giudizio nell'esaminare, la presenza intellettuale a tutta l'intrapresa, la presenza personale a quante parti può abbracciare lo sguardo nel minimo tempo.

Quindi non sono, nè devono essere i proprietarj, i capitalisti, i dotti che giungano al maggior grado di fortuna, ma gli intraprenditori.

Tra le molte applicazioni che si potrebbero fare de' suddetti principj, ne addurrò una sola, la quale dimostra che l'economia può servire di luce alla giurisprudenza.

La legge 9 agosto 1808, relativa alle miniere, vuole che se per eredità, cessione, donazione, cambio, vendita, ed altro atto civile, il diritto d'un investito passa ad un altro, debba questi riportare l'assenso del Governo pria che scadano tre mesi, e dimostrare che possiede i *requisiti necessarj*, prescrivendo che in caso d'omissione decadano l'un e l'altro dal suo diritto.

Supponiamo ora che il Governo abbia riconosciuto per esempio una società di quattro caratisti, e che dopo la morte di due, gli eredi non

annuncino l'eredità, nè dimostrino di possedere i necessarj requisiti entro il termine prefisso, ed uno d'essi venda il suo caratto ai membri restanti: si dimanda qual cambiamento succederà ne' diritti di questa società.

La lettera della legge dichiara immediatamente ed assolutamente decaduti dai loro diritti i citati eredi, senza ammettere alcun caso d'eccezione.

Allorchè la lettera è chiara, si suole, per sottrarsi alla condanna della legge, invocare il di lei spirito. Questa invocazione diviene spesso una specie d'esorcismo magico, per cui i destri avvocati ora sostituendo i desiderj de' loro clienti ai desiderj del legislatore, ora introducendo distinzioni ove la legge non distingue, ora sostituendo sentimenti ove scarseggiano le ragioni, ed ora ingombrando i rapporti reali delle cose con nebbia metafisica, o tecniche parole, giungono a far comparire o sparire de' diritti, in onta del buon senso che riclama.

Lontani dal voler seguire gli avvocati in questo labirinto misterioso, consulteremo lo spirito ossia lo scopo della legge sotto la direzione dell'economia.

Lo scopo della citata legge si è lo scavo regolare delle miniere, e continuato in modo che la società tragga da questi fondi tutto quel profitto di cui sono ordinariamente suscettibili: quindi ella prescrive alle autorità di verificare se negli intraprenditori esistano i necessarj requisiti.

Ora a che si riducono i requisiti necessarj pel felice successo d'ogni impresa, e principalmente per le imprese difficili e costose, quali sono gli scavi delle miniere?

Stando ai principj sopra esposti, noi vediamo che ad ogni impresa sono necessarie per lo meno le *cognizioni* e i *capitali*.

Ciò posto: il senso comune ci dice che le cognizioni e i capitali scemano a misura che scemano i membri d'una compagnia. Quelle operazioni difatti che riescono felicemente, allorchè sono dirette dalla teoria e dalla pratica di Paolo, non riescono tra le mani di Pietro inesperto ed ignorante (1). Quel peso che è portato con facilità da quattro, può essere

---

(1) » *Les personnes chez qui les qualités nécessaires ne se trouvent pas » réunies, font des entreprises avec peu de succès; ces entreprises ne se soutiennent pas, et leur travail ne tarde pas à être retiré de la circulation. Il » n'y reste par conséquent que celui qui peut être continué avec succès, c'est-à- » dire avec* capacité. *C'est de cette façon que la condition de la* capacité *borne » le nombre de gens qui offrent le travail d'un entrepreneur* «. *Say*, *Traité d'économie*, *tom. II, pag.* 75.

superiore alla forza di due, cioè se l'intrapresa richiede capitali come 12, e ciascuno de' quattro socj abbia capitali come 3, l'intrapresa sarà proporzionata alle facoltà dei quattro, e sproporzionata alle facoltà dei due.

La verificazione de' necessarj requisiti è tanto più importante, quanto più facili sono gli sbagli nelle intraprese mineralogiche, e più dannosi.

Dico *tanto più facili*, perchè i prodotti di queste operazioni, ingranditi dal desiderio, inducono molti ad intraprenderle, senza aver confrontate le forze cogli ostacoli, senza aver esaminato il *quid ferre recusent quid valeant humeri*. La stolta confidenza nella propria fortuna agisce tanto più, quanto è più suscettibile d'estensione l'oggetto che si ha in vista, e tali sono le miniere, in cui i giudizj sono fondati sulla parte che si vede, e sulla parte che si suppone e si desidera. Ella è questa una lotteria, in cui gli ignoranti dicono, con pochi quattrini possiamo guadagnare migliaia di lire. Essi vagheggiano nell' immaginazione tutte le possibili eventualità favorevoli, senza gettare uno sguardo sulle contrarie, senza apprezzarne il numero il grado la specie (1).

Dico *tanto più dannosi*, giacchè

1.° Non di rado gli intrapenditori trovano la loro rovina ove credevano pescare fortuna, e il loro cattivo successo tende ad allontanare quelli che avrebbero cognizioni e capitali proporzionati a queste intraprese.

2.° Talvolta gli intraprenditori trascurando le opportune riparazioni contro lo sforzo della gravità e delle acque, permettono l'accumulamento di tali ostacoli, che la spesa per rimoverli non viene compensata dal prodotto, cioè permettono che un campo fruttifero sia cambiato in palude; per lo più dirigono i lavori a fior di terra, onde raccorre senza spendere, e screditano agli occhi de' successori una ricchezza che resta tuttora sepolta.

Quanto più *facili* e più *dannosi* sono gli errori nelle intraprese mine-

---

(1) *Smith parlando delle miniere del Perù, ci dice:* » *Lorsque quelqu'un* » *entreprend au Pérou d'ouvrir une nouvelle mine, il est généralement regardé* » *comme un homme à-peu-près ruiné, et presqu'en banqueroute, ce qui fait* » *que tout le monde le fuit et évite d'avoir des relations avec lui. L'entreprise* » *d'une nouvelle mine est considérée dans ce pays, comme l'est ici une loterie* » *dans laquelle le montant des lots ne compense pas la perte des billets blancs,* » *quoique l'importance de quelque-uns de ces lots pousse beaucoup de* joueurs » téméraires *à y aventurer la totalité de leur fortune* «. Richess. des nat. liv. I. chap. XI.

ralogiche, tanto più sollecita fu la legge a prevenirli o ridurli al minimo numero possibile; giacchè oltre di volere che sussistesse intera e costante nella mente dell'autorità la certezza dell'esistenza de' necessarj requisiti, ordinò ispezioni locali, dimandò gli stati annui delle miniere, minacciò caducità nel caso di lavori sospesi, volle che le fossero notificate le persone in cui passavano i diritti de' primi investiti....

Se ora ripigliamo la prima ipotesi, da cui prese le mosse l'argomento, vedremo che quando i membri d'una società scemano, cioè quando per esempio da 4 si riducono a 2, e i restanti accumulano sopra di sè i diritti degli usciti, parte de' *requisiti necessarj*, cioè i capitali scemano in due modi:

1.° Perchè sparisce il soccorso che prestavano gli usciti sia coll'assistenza personale, sia collo sborso di danaro;

2.° Perchè s'accresce una spesa ai restanti che comprarono i diritti de' primi, come d'ordinario succede.

Quindi il citato cambiamento nel corpo d'una società riconosciuta dal Governo, può ridurre i capitali dallo stato capace di reggere l'impresa allo stato nullo e d'assoluta impotenza.

Quindi non può più sussistere nella mente dell'autorità quella certezza che la legge volle intiera sull'esistenza de' necessarj requisiti.

Dunque parlando in rigor logico e coi principj dell'economia, lo spirito della legge si è che decadono dai diritti e gli usciti e i restanti, ommettendo la voluta notificazione, perchè ogni cambiamento in meno tende a distruggere lo scopo che la legge si prefisse.

A queste ragioni si risponde, che sussistendo per es. due socj invece di quattro, sussiste quella primitiva società che fu riconosciuta dal Governo.

Questa risposta dimostra che si possono conoscere le pandette senza conoscere l'economia. Difatti, s'io vengo a perdere un solo dito, io resto bensì la *stessa persona*, ma cesso d'essere soldato; se una paralisia mi sorprende la mano destra, io continuerò ad essere chiamato collo stesso *nome e cognome*, ma non sarò più incisore; se si appanna la mia vista, si dirà forse ch'io posso ancora dipingere? Ora la legge non si contenta degli stessi *nomi e cognomi*, delle stesse *fisiche persone*, ma vuole la sussistenza de' *requisiti necessarj all'intrapresa*. Ora è chiaro come la luce del sole che questi possono sparire, allorchè i socj da 4 si riducono a 2.

Supponete che la società primitiva composta di 4 individui si riduca a 3. Un legale vi dirà: sussiste la *maggior parte della società* che fu ri-

conosciuta dal Governo; dunque l' ommessa notificazione del cambiamento non produce alterazione ne' diritti. All' opposto il buon senso vi dirà: sussistono tre *nomi* invece di quattro; ma siccome l' individuo scomparso può essere il *maggior carattista sì per cognizioni che per capitali*, dunque sussistendo la maggioranza de' nomi, può essere scomparsa la maggioranza de' requisiti, come scomparendo un generale può ridursi a nulla le forze d' un' armata. Voi vedete dunque che il legale s' arresta ai *nomi*, coi quali non si scavano le miniere, all' opposto l' economista cerca le *forze necessarie alla produzione*. Voi avete affidato ad una società composta di Pietro, Paolo, Martino, Giuseppe un capitale di 20,000 lire, sapendo che Pietro può garantire come 1, Paolo come 2, Martino come 3, Giuseppe come 14. Di grazia, se Giuseppe vuole ritirarsi dalla società e addossare il suo obbligo agli altri, sarete voi contento? Sussisterà forse nel vostro animo la certezza della restituzione, non dico di tutto il capitale, ma della maggior parte di esso, benchè la *maggior parte de' membri della società primitiva* continui ad esserne garante?

Esaminando la cosa dal lato del diritto supremo e della consuetudine, otterremo lo stesso risultato.

Le miniere sono proprietà demaniali, di cui *nissuno può disporre senza autorizzazione del Governo*; così si esprime la legge.

Ora questa proprietà sarebbe ridotta a nome vano e vuoto di senso, se chi ne fu investito, potesse trasmetterla a chi gli piace, senza renderne inteso il padrone da cui la ricevette, e tributargli il consueto *omaggio*. In questo caso la proprietà demaniale resterebbe spogliata de' suoi attributi per entrare nella classe delle proprietà private.

Senza richiamar qui le celebri contese sul diritto d' investitura, comune a tutte le proprietà demaniali, basterà il dire che in mille casi i governi, dopo d' avere concesso il privilegio di scavare ad una società, vollero con *nuovo atto speciale* riconoscere i nuovi individui che bramarono d' esserne membri.

Ora aumento di membri d' una società è uguale ad aumento di requisiti necessarj, come diminuzione di membri è uguale a diminuzione di requisiti; dunque se con atto speciale vollero i governi riconoscere l' estensione del privilegio, molto più si deve dire che con nuovo atto ne vogliono riconoscere l' accumulamento, giacchè se nel primo caso la loro giurisdizione in qualche modo s' estende, nel secondo la loro giurisdizione si ristringe, e cresce la probabilità che l' uso del privilegio non sia per corrispondere allo scopo per cui fu concesso.

Se dunque riflettiamo

Che il notificare al Governo il passaggio del diritto di scavare costa nulla, e l'ommetterne la notificazione può essere fonte di gravissimi danni;

Che acciò questi danni non succedano, la legge vuol essere certa dell'esistenza de' requisiti necessarj nelle società scavatrici;

Che i requisiti necessarj non consistono nei *nomi* o nel *numero* de' membri, ma nell' *unione delle cognizioni e de' capitali*;

Che le cognizioni e i capitali decrescono a misura che decrescono i membri d'una società, e che possono sparire, anche sparendone un solo;

Che i membri restanti accumulando in sè i diritti degli usciti sogliono obbligarsi a pagamento, per cui in due modi scemano i capitali della società, ossia la necessaria forza produttrice;

Che per conseguenza l'ommessa notificazione del decremento de' membri annienta la certezza sull'esistenza de' requisiti;

Se si riflette che l'usare d'una proprietà demaniale, come si userebbe d'una proprietà privata, distrugge il diritto che il Governo si serbò di disporne, e l'omaggio che gli è dovuto;

Che le miniere sono tanto più male amministrate quanto più si riguardano come private proprietà;

Sarà forza conchiudere che, nel contemplato caso d'ommessa notificazione, la caducità pronunciata *letteralmente dalla legge* è conforme al di lei *spirito*, ossia allo *scopo* ch'ella si prefisse.

I governi non possono essere abbastanza generosi nel soccorrere gli intraprenditori di scavi minerali, ma non mai abbastanza severi nel costringerli ad eseguirne gli obblighi.

ELEMENTI DEL PREZZO.			FATTI DIMOSTRANTI CHE I PROFITTI s' ALZANO { SCEMANDO GLI ELEMENTI DELL' ESIBIZIONE / CRESCENDO QUELLI DELLA DIMANDA.
I. Elementi dell' esibizione.	Venditori.	1. Numero.	1. I profitti nel commercio estero sogliono essere maggiori che nel commercio interno, perchè essendo maggiori i rischj e ritornando più lentamente i capitali, è minore il numero de' concorrenti.
		2. Bisogno non suscettibile di dilazione.	2. Nelle mani dell' intraprenditore e non altrove, si verifica il proverbio *il danaro fa danaro*, giacchè con esso egli può da una parte profittare delle circostanze favorevoli alla compra, e sottrarsi dall' altra all' impero delle circostanze contrarie alla vendita.
		3. Affezione speciale.	3. A misura che lo spregio generale s' estende sopra una specie d' azioni qualunque, l' intraprenditore, tacito nemico del pubblico, si lambicca il cervello per ingannarlo, e si consola della perdita della fama coll' idea de' profitti crescenti.
	Intraprese.	4. Quantità attuale o probabilmente futura.	4. Finchè il segreto d' un' arte sta nella testa dello scopritore, questi può tenere scarsa la quantità della sua merce, quindi accrescerne il prezzo senza vedersi forzato dalla concorrenza. È questa una delle ragioni per cui gli artisti possono giungere ad un grado di fortuna che non è possibile ai dotti.
		5. Qualità corruttibile o decrescente verso zero.	5. Le intraprese sopra terreni prativi irrigati arricchiscono non di rado l' affittuario, perchè il prodotto oltre di richiedere poca spesa e nissuna sollecitudine, sfugge illeso alle intemperie dell' atmosfera.
II. Elementi della dimanda.	Compratori.	6. Numero.	6. I profitti nelle fabbriche di candele, candellieri, comò, e simili oggetti di giornaliero consumo, sono andate crescendo a misura che scemando le affezioni naturali, è cresciuto il numero de' fuochi o delle famiglie; quindi il costo generale de' consumi giornalieri, riguardato da questa parte, è maggiore attualmente che per l' addietro.
		7. Bisogno non suscettibile di dilazione.	7. I profitti crescono non quando le merci sono più costose, ma quando sono più necessarie più comuni più indispensabili. La dimanda di esse comandata dal bisogno, s' estende a misura che s' estendono i mezzi di produzione, giacchè l' aumento delle derrate di prima necessità favorisce lo sviluppo della popolazione.
		8. Affezione speciale.	8. La manía per le merci estere fa talvolta la fortuna di intraprenditori stranieri, che non troverebbero gran smercio nella loro patria. L' apparenza d' uno stabilimento, diversa dalle comuni, benchè non contenga reali migliorie, giunge talvolta a trarre a sè il pubblico, sempre avido di sensazioni nuove.
	Intraprese.	9. Quantità attuale o probabilmenta futura.	9. La prosperità delle fabbriche di sapone è andata crescendo a misura che è cresciuta la pulitezza delle nazioni, cioè a misura che è cresciuto il numero delle volte che lo stesso individuo cambia di camicia alla settimana. Il lino, la canape, la legna, il vetro, le lime, le falci..., oggetti di sì frequente ed esteso consumo, dopo le speculazioni sul pane, sul vino, sul formaggio, sono fonti di grandi lucri, talvolta in dodici o quindici anni.

DEGLI INTRAPRENDITORI SINO A CERTO PUNTO

S' ABBASSANO { CRESCENDO GLI ELEMENTI DELL' ESIBIZIONE / SCEMANDO QUELLI DELLA DIMANDA.

1. I profitti in una manifattura antica sogliono essere minori che in una nuova, perchè nella prima essendo nota da molti anni la produzione e il consumo, la concorrenza viene accresciuta dalla sicurezza; all' opposto in un' industria nuova la concorrenza resta scemata dall' incertezza dell' esito.

2. I piccoli affittuarj sono sempre miserabili, giacchè sempre pressati dal bisogno di vendere, vanno al mercato col grano, anche quando le circostanze non sono favorevoli allo smercio. Le loro vendite a basso prezzo servono talvolta d' impulso agli affittuarj più facoltosi, ma inesperti, e di norma alle persone, la cui esperienza si riduce ad imitare.

3. A misura che la stima comune s' estende sopra una specie d' azioni qualunque, l' intraprenditore, palese amico del pubblico, abbassa i prezzi, e si consola della perdita de' profitti coll' idea della fama crescente. È questa una delle ragioni per cui sono bassi i profitti nelle intraprese letterarie.

4. Ogni volta che una nuova macchina viene sostituita alle braccia umane, decrescono immediatamente i profitti degli intraprenditori e degli operai, giacchè se pria dell' invenzione i prodotti erano come 100, dopo lo divengono come 50 o 10, dico immediatamente, giacchè il ribasso del prezzo accrescendo a poco a poco la dimanda, presenta occasione di maggior lavoro, quindi dopo qualche tempo ristabilisce l' equilibrio ne' profitti e nelle mercedi.

5. Le intraprese sopra terreni vitati arricchiscono di rado l' affittuario, perchè il prodotto oltre di richiedere molta spesa e molta sollecitudine, restando lungo tempo esposto a tutte le intemperie dell' atmosfera, riesce scarso frequentemente o nullo.

6. I profitti nelle fabbriche di caldaie, tazze, piatti, bicchieri.... devono scemare in parte, a misura che crescono i consumi in comune nelle trattorie; perciò il vitto d' alcuni riesce attualmente meno costoso che per l' addietro; ma ai sentimenti di famiglia sono sottentrate le amicizie di trattoria.

7. I profitti nelle cose di moda sono scarsissimi, perchè la dimanda non si estende a misura che si estende la produzione di esse. Il bisogno che le ricerca, cessando presto, fa perdere in parte il frutto de' sudori impiegati, rendendo inutile una porzione della merce e difficile l' esazione de' crediti; perciò tra i modisti più rinomati non sono rari i fallimenti; perciò in Normandia e in Fiandra i più bei merletti sono fatti dalle persone più miserabili, e gli operai che fabbricano a Lione i brocati d' oro, sono coperti di cenci.

8. Le intraprese sui carboni fossili che fanno la fortuna degli intraprenditori in Inghilterra, possono farne la rovina ne' paesi in cui la prevenzione popolare s' opponga all' uso di questi combustibili.
Siccome la rapida fortuna delle persone che ci furono inferiori od uguali, offende il nostro amor proprio, quindi i nuovi intraprenditori incontrano, *nella loro classe*, forti ostacoli che ne ritardano i profitti o li abbassano.

9. Sono scarsi i profitti nelle fabbriche di porcellane, di grandi specchj, di chincaglierie. Gli orefici, gli argentieri, i gioiellieri escono di rado dallo stato mediocre. I fabbricatori di stoffe seriche non poterono gareggiare giammai in ricchezza coi pizzicagnoli o beccai. I pittori, i scultori, i suonatori non giungono a gran fortuna, se si eccettua il caso raro di somma celebrità, in un paese ricchissimo, e coi favori della fama.

CAPO QUINTO

ESECUZIONE DE' LAVORI, MERCEDI DEGLI OPERAI.

Do il titolo d'operaio all'individuo che eseguisce gli ordini dell'intraprenditore, e di mercede al compenso convenuto pel travaglio ordinato.

Da questa definizione non segue che lo stesso individuo non possa essere nel tempo stesso intraprenditore ed operaio. In questo caso il suo guadagno totale risulta, 1.° dai profitti come intraprenditore, 2.° dalla mercede come operaio.

Qualunque sia la *forma* sotto cui comparisce la mercede, cioè sia ella *danaro*, come per lo più usa nelle città, sia *roba*, come costuma spesso nelle campagne; qualunque sia il *modo*, con cui si determina la mercede, cioè o in ragione di *tempo*, come si suole in que' travagli in cui la fretta dell'operaio s'oppone alla perfezione del lavoro, o in ragione dell'opera eseguita, come far si dovrebbe ne' casi opposti; qualunque, dico, sieno questi elementi, la mercede rappresenta la parte che compete all'operaio nelle ricchezze, alla cui produzione egli concorre.

Gli economisti francesi volevano che questa parte fosse uguale ai consumi fatti dall'operaio, durante l'esecuzione del travaglio ordinatogli.

Egli è questo il luogo di mostrare colla debita estensione la differenza che passa tra i consumi e le mercedi, e che quindi da quelli non possono essere queste rappresentate.

ARTICOLO PRIMO

I CONSUMI DURANTE L'ESECUZIONE DE' LAVORI NON DETERMINANO LA MERCEDE DEGLI OPERAI.

Restando gli stessi i consumi si trovano mercedi diverse

I. *In diversi tempi.*

1.° I consumi sono generalmente maggiori nel verno che nella state; cionnonostante la mercede è generalmente minore. Si può calcolare che il guadagno iemale è minore d'un terzo del guadagno estivo. In Inghilterra, filando lana, una donna guadagna alla settimana soldi sterlini 6 nella state, 4 nel verno.

2.° Nel secolo XVII il prezzo del grano fu più alto che nel XVIII; cionnonostante la mercede degli operai fu molto minore nel primo periodo che nel secondo, cioè la quantità delle sussistenze che riceveva per l'addietro l'artista, è minore di quella che ricevette nello scorso secolo, e riceve presentemente.

In 18 anni, diceva Yonag sul declinare del secolo passato, il valore del travaglio è cresciuto d'un quarto, ma non è cresciuto d'un quarto il valore delle derrate (1).

II. *In diversi luoghi.*

1.° In Iscozia il prezzo del grano è maggiore che in Inghilterra, da cui si trae; cionnonostante le mercedi vi sono più basse; perciò in Iscozia il popolo è costretto a pascersi di pane d'avena (2).

---

(1) » *In quest' anno (1785), diceva Palmieri, il prezzo del grano è stato* » *la metà degli anni antecedenti, ed il prezzo dell' opera de' bracciali più del* » *doppio* «.

» *En Écosse,* dice Lauderdale, *où la taxe des pauvres est peu de chose,* » *le salaire journalier de l'ouvrier, dans le siècle dernier, s'est élevé propor-* » *tionnellement peut-être plus qu'en Angleterre; cette hausse toutefois n'a pas* » *été en raison de la hausse du prix des grains. Par les rapports de ceux qui* » *sont versés dans ces matières, nous savons que le salaire du journalier à* » *l'époque de l'union étoit de cinq dèniers anglois par jour, le prix du gruau* » *d'avoine étant de 6 3/4 dèniers par peck (picotin, le quart d'un boisseau),* » *et que ce même salaire n'a jamais surpassé la valeur d'un peck de gruau* » *d'avoine avant l'année 1792. Maintenant un peck de gruau d'avoine se* » *vend 1 5 h. 3 den. et le salaire du journalier est, par jour, de 2 5 h.* » *à 2 5 h. 6 den. Supposons le salaire de 2 5 h. 1 den. seulement, et l'on* » *verra que le journalier reçoit, en sus de la valeur d'un peck de gruau, une* » *valeur égale nominalement au double du salaire qu'il recevoit à l'epoque de* » *l'union.* « *Bibliothèque Britannique n.°* 461.

(2) *Ne' luoghi in cui le derrate sono a più basso prezzo, il travaglio non si ottiene a miglior mercato, come lo prova l'esempio dell' America Settentrionale, in cui vanno insieme basso prezzo di derrate ed altissime mercedi. Il travaglio d'un manuale, secondo che dice Humboldt, si paga il triplo di quel che si paga in Francia. Puossi credere che il danaro vi valga tre volte meno? Una prova che il manuale negli Stati-Uniti viene pagato di più che altrove, si è ch'egli si trova meglio nudrito, meglio vestito, meglio alloggiato.*

2.° Nella filatura della lana i guadagni settimanali sono come segue, in moneta sterlina, secondo il rapporto di Young:

Luoghi	*Guadagni* soldi	*Luoghi*	*Guadagni* soldi	*Luoghi*	*Guadagni* soldi
Yorkshire . .	9	Devonshire .	6	Sussex . . .	9
Lancashire . .	9	Herefordshire .	4	Essex . . .	6
Lincolnshire .	8	Somersetshire .	4 1/2	Staffordshire .	6
Oxfordshire .	6	Shropshire . .	6	Suffolx . . .	3 1/2
Hampshire . .	5	Cronwall . .	5		

Prezzo medio 6 1/4

Nella contea di Suffolx si guadagna dunque un poco più della metà di quanto si guadagna altrove, il che dipende dalla grande importazione della lana filata, proveniente dall' Irlanda.

Guadagno medio degli artisti alla settimana in moneta sterlina.

Luoghi	*soldi*	*denari*
Est, da Lavenham a Braintrée	6.	6
Ovest, a Vitney e Gloucester	11.	–
Sud, a Wilton, Salisbury e Rumsay	9.	4
Guadagno medio nelle *città*	8.	5
Guadagno medio nelle *campagne*	7.	9.

III. *In diverse persone.*

Nel Nord d' Inghilterra i guadagni settimanali sono come segue, secondo il rapporto dello stesso scrittore:

Persone	*Guadagni* soldi	denari
Uomini	9.	6
Donne	4.	7
Ragazzi	2.	8.

IV. *In diversi mestieri.*

1.° Lo stesso scrittore dice che una donna guadagna alla settimana, filando lana . . . . soldi sterlini 6
lino e canape . . . . » 3 e 4

2.° Allorchè la moda dimanda vestiti ricamati, le ragazze che sanno il ricamo, guadagnano più che gli uomini sì a Parigi che a Milano, benchè consumino meno.

Ognuno poi sa che i diversi travagli si pagano con diverse mercedi, benchè il prezzo delle derrate sia lo stesso per tutti gli operai.

Dalle minute osservazioni raccolte dal sullodato scrittore, risultano come segue, in *luoghi pochi distanti:*

La spesa giornaliera nelle campagne	*Il guadagno annuo d'un lavoratore*		
denari	lire,	soldi,	denari
3	53.	2.	4
2 1/2	51.	8.	—
2 3/4	51.	3.	10
3 3/4	50.	17.	11
4	50.	10.	8
3 1/2	50.	1.	11
3 1/4	47.	16.	—.

» Cette table prouve, *dice il citato scrittore*, que le prix du travail » n'est déterminé que très-vaguement par celui des denrées: ces deux ar- » ticles semblent même se contredire directement en quelques circonstan- » ces. Ici l'on voit le journalier-laboureur qui paye en medium 4 d. la » livre toutes les denrées nécessaires à la vie, gaguer 3 l. de moins que » d'autres qui ne payent ces denrées que 3 d. la livre; là ceux qui » payent 3 d. un quart la livre gagner près de 6 l. de moins que d'autres » qui vivent pour 3 d. Cette disproportion est monstrueuse.

» On voit encore ici quatre prix inférieurs au nombre de 4 d., lui » être supérieurs en gains et autres bizarreries qu'on trouve également » dans le calcul en note (1) où le prix du pain sert de base. Quelle que » soit l'espèce de denrée qu'on prenne pour objet de comparaison, le

(1) *Si l'on prend pour base du calcul le prix du pain seul on aura les résultats suivans (in luoghi poco distanti):*

Prix du pain	*Gain annuel*		
deniers	liv.	sou.	den.
3/4	47.	5.	10
1	51.	9.	6
1 1/4	51.	17.	11
1 1/2	50.	12.	3
1 3/4	50.	12.	11
2	51.	16.	4.

Le Cultivateur Anglois, tom. III. pag. 428.

» résultat offrira les mêmes contradictions, et l'on ne trouvera pas une » seule raison de présumer que le prix des denrées détermine en aucun » cas celui du travail «.

Dagli antecedenti fatti risulta che non solo la quantità delle mercedi non è uguale ai consumi fatti dall'operaio durante il suo lavoro, come volevano gli economisti francesi, ma anco che non v' ha costante rapporto tra il prezzo delle derrate e il prezzo de' travagli.

Qui gli scrittori si dividono in due classi. I primi persuasi che il prezzo delle derrate regoli il prezzo delle mercedi, vogliono che sia tenuto basso il primo, acciò sia pure basso il secondo, e quindi possano i prodotti nazionali ottenere la preferenza sui mercati esteri (1). Questa opinione non s' arrestò negli scritti de' filosofi, ma divenne base di molti regolamenti, per cui la proprietà degli agricoltori fu sacrificata alle pretese degli artisti.

---

(1) *Allorchè gli artigiani sono costretti a notabili sborsi per mantenersi*, dice Carli » *dovendo in ricompensa alzar anco il prezzo delle loro fatiche, le opere e le manifatture divengono più care; e perciò difficoltandosi* » *l' esito di esse ne' forastieri paesi, si rallenta e s' interrompe il commercio,* » *divenendo i mercanti, piuttosto che fabbricatori e negozianti, spedizionieri e* » *commissionali de' forastieri, le manifatture de' quali, come a miglior mercato* » *sostituiscono facilmente alla propria; e perciò s' apre una porta onde dal* » *paese esca il danaro, e per conseguenza divenga più povero* «. (*Tom. I. p.* 360).

Dangueille dice: » *L'emploi des hommes s'augmente par la consommation* » *et la consommation par le bon marché. Celui-ci à son tour dépend du prix* » *de la main d'oeuvre qui suit pareillement le prix des denrées nécessaires à* » *la vie* «. (Avantages et désavantages de la France et de la Grande-Brétagne, pag. 293).

Un altro scrittore soggiunge che: » *L' abbondanza o la scarsezza de' prodotti della terra, necessarj alla sussistenza, determina il loro prezzo, e* » *questi determina il prezzo del travaglio in ogni intrapresa qualunque* «. (*Laws and Poliq. pag.* 13).

Say dice: » *De là il résulte que son prix (du blé) influe sur celui de* » tous *les autres produits. Un chef d'entreprise fermier, manufacturier ou négociant, emploie un certain nombre d'ouvriers, qui tous ont besoin de con-* » *sommer une certaine quantité de blé. Si le prix du blé augmente, il est obligé* » *d'augmenter dans la même proportion le prix de ses produits* «. (*Traité d'économie politique, tom. I.er*)

Pare che si debba dire al contrario: più cresce il prezzo del grano, più cresce nel popolo il bisogno di lavorare.

Ora aumento di bisogno è uguale ad aumento d' esibizione.

Aumento d' esibizione è uguale a ribasso di prezzi.

Altri scrittori pretendono che l' inerzia prevalendo nella natura uman la massa popolare non sia spinta al travaglio che dalla forza de' bisogni necessarj, cosicchè il moto si rallenti, dachè i bisogni necessarj sono soddisfatti; da ciò deducono che il basso prezzo delle derrate aumenta quello delle mercedi, scemando la concorrenza ai travagli (1).

---

(1) » *Ceux qui sont intéressés dans les manufactures de ce royaume* (d'Inghilterra) *savent, par expérience, que les pauvres ne travaillent pas l'un portant l'autre, plus de quatre jours par semaine, à moins que les denrées ne soient très-chères. En ce cas une industrie générale semble naître tout-à-coup: les pauvres viennent en foule aux fabriques, pour y travailler presque à tout prix. Le nombre des bras qui s'offrent en ce moment tend à en diminuer le prix, et le peuple au lieu de trois ou quatre jours par semaine travaille pendant cinq à six jours, parcequ'en travaillant moins, il ne gagneroit pas de quoi vivre. Il arrive précisément le contraire, lorsque le froment et les autres denrées sont à bas prix. C'est dans les cabarets, dans les guinguettes, que la foule se rend alors, au lieu de remplir les cours des manufactures; l'oisiveté, la débauche deviennent générales; les bras diminuent, et les entrepreneurs, obligés d'en chercher, sont forcés de faire la cour à l'ouvrier pour l'engager à travailler. L'expérience nous prouve que tel est le véritable et triste état des choses; et il en résulte que le pauvre pourroit vivre dans l'aisance en travaillant six jours par semaine, quand même les denrées seroient taxés au double de ce qu'elles sons aujourd'hui* «. (*Considerations on taxes*).

William Temple dice: » *Afin d'augmenter le commerce de l'Irlande, il faut y rendre les denrées assez chères pour encourager l'industrie générale* «.

William Petty, Child, Pollexfen, Gée ripetono » *que le commerce ne peut jamais être fort étendu dans un pays où les denrées nécessaires à la vie sont à fort bon marché.*

» *La raison pour laquelle le commerce fleurit rarement dans un pays fertile, peu peuplé, est que les terres y ayant peu de valeur à cause de la rareté des habitans, les denrées y sont abondantes et à bon marché, et que le travail y est cher.* (The vindication of commerce and the Arts).

» *D. Pouvez-vous exposer à ce comité* (della camera de' Pari a Londra) *ce que vous avez observé touchant l'effet de la hausse ou de la baisse du prix des grains sur le prix du travail agricole en Ecosse?*

» *R. En Ecosse, le travail soit agricole, soit manufacturier, est fortement affecté par la hausse ou la baisse du prix des grains et des vivres. J'ai toujours observé que, quand les grains et les vivres haussent, le travail, tant manufacturier qu'agricole baisse; et que réciproquement, quand les grains et les vivres baissent, le travail hausse. La raison en est manifeste. Supposons cent ouvriers dans une paroisse; si les vivres haussent, ces ouvriers doubleront l'ouvrage; et comme il n'y a qu'une même demande de travail, il*

Sulla prima opinione dirò:

1.° Se il prezzo del travaglio s'abbassasse in ragione del basso prezzo delle derrate, le maggiori fabbriche dovrebbero ritrovarsi ove si vive a più buon mercato. Ora si osserva precisamente il contrario.

2.° Mentre alcune manifatture decadono, altre vanno prosperando. Puossi forse dire che l'alto prezzo delle derrate abbia prodotto la decadenza delle une, e il basso prezzo, la floridezza delle altre? » Les » manufactures, *dice Young*, ont déchu en Suffolk; elles sont florissantes » dans les comtées d'York et de Sommerset, et dans tous les cantons à » l'ouest: mais Suffolk est celui où l'on vit à meilleur marché. Elles vont » en déclinant dans le comté de Suffolk et en croissant dans celui de » Norfolk, quoique le prix de ces denrées soit égal dans tous les » deux (1) «.

Sulla seconda opinione dirò:

1.° Ovunque l'azione motrice al travaglio si riduce all'azione de' bisogni necessarj, è verissimo che l'inerzia prevale, dachè questi bisogni sono soddisfatti; quindi l'alto o il basso prezzo delle derrate deve influire sulle mercedi, secondo che rende più difficile o più facile la soddisfazione de' bisogni necessarj; quindi questo elemento deve agire con maggior forza nelle campagne che nelle città, nelle infime classi sociali che nelle medie.

2.° Ovunque la forza motrice al travaglio è composta dell'azione de' bisogni necessarj più dell'azione de' bisogni superflui, è falso che l'inerzia prevalga, ove i primi sono soddisfatti. Quindi si disse altrove che il mezzo più efficace per accrescere la civilizzazione consiste nell'aumentare i bisogni.

» faudra que le travail baisse. Si au contraire les vivres viennent à baisser, » les ouvriers font moins d'ouvrage, probablement pas le moitié; il faut donc » aller chercher des ouvriers dans d'autres paroisses; la demande du travail augmente, et le prix du travail hausse.

» D. Pouvez-vous donner au comité quelques informations sur l'effet que le prix des vivres a sur le travail de manufacture?

» R. Quand les vivres me paraissent baisser de prix, je suis constamment » dans l'usage de faire chercher des ouvriers, persuadé, que pour faire le » même travail il faudra plus de bras. Lorsqu'au contraire les vivres haussent, » je ne me mets guères en peine d'avoir beaucoup d'ouvriers, parceque je sais que » les ouvriers travaillent d'avantage «. (Bibliothèque Britannique, n.° 461-462).

(1) *Le Cultivateur Anglois.*

Consultando l'esperienza si scorge che nelle circostanze straordinarie di larga mercede, calcolate a travaglio, gli operai fanno sforzi estremi, e rovinano talvolta la loro salute e il loro temperamento in poco tempo. Allorche ne' giardini pubblici di Milano si fabbricava il salone, che serve alla danza popolare, in ogni settimana alcuni muratori e falegnami s'ammalavano per eccessiva fatica. » A Londres, *dice Smith*, et en quelques » autres endroits, un charpentier passe pour ne pas conserver plus de » huit ans sa pleine vigeur.

» Nous ne regardons pas chez nous les soldats comme la classe du » peuple la plus labourieuse: cependant quand on a employé les soldats » à quelqu'espèce particulière d'ouvrage où on les payait bien et à la » pièce, il est arrivé souvent que les officiers ont été obligés de convenir » avec l'entrepreneur, qu'on ne leur laisseroit pas gagner par jour plus » d'une certaine somme, fixée après le taux auquel ils étoient payés. » Avant qu'on eut pris cette précaution, l'émulation réciproque et le » désir de gagner davantage les poussoient souvent à se forcer d'ouvrage » et à s'exténuer par un travail excessif (1) «.

Perciò in generale l'attività è maggiore nelle città che nelle campagne, perchè da una parte le eventualità di guadagni straordinarj, dall'altra gli impulsi de' bisogni superflui sono maggiori.

Discordi nelle citate opinioni, convengono però gli scrittori nel riconoscere come fatali le rapide variazioni nel prezzo degli oggetti di generale consumo, giacchè restando istesse in quel giro di tempo le mercedi, non si sentono tanto i vantaggi del basso quanto i danni dell'alto prezzo, essendochè la scarsa previsione non sa formare fondi di riserva. E se ne' ranghi elevati una diminuzione ne' profitti costringe a scemare le spese, o distrugge parte de' capitali, di cui queste classi possono disporre, nelle classi infime, in cui le mercedi sono a livello de' bisogni necessarj, ogni diminuzione nelle mercedi, ed ogni aumento ne' prezzi delle derrate diviene un decreto di morte, se non pel capo, almeno per una parte delle famiglie. Queste rapide alterazioni ne' prezzi sono non di rado effetto delle leggi vincolanti, delle quali nella IV parte.

---

(1) *Recherches sur la Richesse*, tom. I.er pag. 167.

Riassumendo le cose dette, vedremo essere possibili le seguenti combinazioni:

I. Basso prezzo del travaglio e alto prezzo delle derrate.	Ne' tempi di carestia, come si è più volte osservato, il popolo esibisce travaglio a minimo prezzo, giacchè il bisogno reso più attivo, 1.° Aggiunge nuovi lavoranti agli antichi, 2.° Accresce le ore di lavoro, 3.° Aumenta l'attività de' lavoranti.
II. Alto prezzo del travaglio e basso prezzo delle derrate.	È questa una conseguenza dell' inerzia, la quale riduce l'uomo all'inazione, ovunque non si sente che il pungolo de' bisogni *necessarj*. In questo caso 1.° Scema il numero de' lavoranti, 2.° *Idem* il tempo nel lavoro, 3.° *Idem* l'attività de' lavoranti.
III. Diverso prezzo del travaglio e istesso prezzo delle derrate.	Tutte le volte che sorge una nuova manifattura, o si fa uno scavo esteso, o vengono grosse commissioni dall' estero, o succedono preparativi per una festa nazionale...., insomma ogni volta che cresce la dimanda di lavori, cresce il loro prezzo, benchè resti istesso il prezzo delle derrate.
IV. Istesso prezzo del travaglio e diverso prezzo delle derrate.	I salarj restano istessi per molto tempo, talvolta per mezzo secolo, benchè il prezzo delle derrate si cambj d'anno in anno, di mese in mese, e talvolta di settimana in settimana, e di giorno in giorno.
V. Alto prezzo delle derrate e manifatture floride.	Questo fatto si osservava in Olanda pria della rivoluzione. Il suolo olandese non producendo grano sufficiente, grande essendo il debito pubblico, moltiplici le imposte, era alto il prezzo degli ordinarj consumi, benchè da una parte fossero basse le mercedi, e le manifatture fiorissero mediante una saggia economia e l'abbondanza de' capitali.
VI. Basso prezzo delle derrate e manifatture nulle.	È questi il caso della Polonia. Le arti in questo paese si riducono alle più rozze, e quali si ritrovano presso ogni nazione non anco incivilita. Eppure il prezzo del grano è sì basso, che talvolta si lascian perire grandi cataste sui campi, per non soggiacere alla spesa di rifarle.

ARTICOLO SECONDO

CAUSE DA CUI DIPENDE LA QUANTITA' DELLA MERCEDE.

Il basso o l'alto prezzo delle derrate non potendo essere riconosciuto come la causa principale che determina la quantità della mercede, pare che questa debba dipendere dalla dimanda e dall' esibizione dell' oggetto per cui si dà la mercede, cioè del travaglio. Si scorge difatti che ove la dimanda è progressiva, la mercede cresce, stazionaria, s'arresta, retrograda, s'avvilisce, e non basta più alla sussistenza delle famiglie.

La cosa non può essere altrimenti. La mercede difatti risulta da una convenzione tra due persone, i cui interessi sono opposti; da una parte l'operaio vuole guadagnare più che può; dall' altra l' intraprenditore vuole spendere meno che può. È quindi naturale che la brama or dell'uno, or dell' altro prevalga secondo le loro rispettive forze.

Ma sebbene entrambi abbiano bisogno l'uno dell' altro, giacchè senza il reciproco soccorso non possono riuscire ne' loro desiderj, ciononostante vi sono dal lato degli intraprenditori due circostanze, per cui fanno spesso la legge agli operai.

1.° Gli intraprenditori, muniti di capitali, possono sussistere per più mesi e talvolta anni, benchè la loro impresa resti arrenata. All' opposto gli operai, mancanti di capitali, non possono sussistere senza lavoro al di là di qualche giorno. Quindi la forza de' primi, riguardata da questo lato, è per lo meno decupla di quella de' secondi.

2.° Gli intraprenditori sono meno numerosi, e le loro comunicazioni più frequenti; quindi più agevolmente possono concertarsi tra di loro, affine di tener basse le mercedi. Gli operai al contrario più numerosi, meno intelligenti, più impetuosi, non possono intendersi tra di loro, senza che le loro leghe non prorompano in tumulti che la Polizia s' affretta a comprimere e dissipare. Il sistema che fonda i principali guadagni d' una nazione sull' esportazione de' suoi prodotti, è giunto anche a far considerare le leghe degli operai come funeste alla prosperità dello Stato, perchè producono aumento nel prezzo delle mercanzie d' esportazione, il che nuoce alla preferenza che si vuole ottenere ne' mercati stranieri.

ELEMENTI DEL PREZZO.			FATTI DIMOSTRANTI CHE I PREZZI s' ALZANO { SCEMANDO GLI ELEMENTI DELL' ESIBIZIONE / CRESCENDO QUELLI DELLA DIMANDA.
I. Elementi dell' esibizione.	Venditori.	1. Numero.	1. In alcuni stabilimenti d' Inghilterra sono come segue i prezzi della filatura della lana. *Operai.* — *Mercedi alla settimana in tempo buono — cattivo* Una donna . . . . . scellini 10 . . . 6 Un vecchio . . . . » 5 . . . 3 Un ragazzo d' anni 9 . . . . . » 3 . . . 2. In tempo buono è minore la concorrenza ai pubblici stabilimenti.
		2. Bisogno non suscettibile di dilazione.	2. Contro l' asserzione di Smith e suoi commentatori, le persone pratiche sono ferme nell' asserire che la somma de' lavori decresce negli anni d' abbondanza, perchè gli individui, in cui la forza dell' inerzia prevale sulla forza de' bisogni superflui, nella detta circostanza lavorano meno. All' inerzia s' unisce talvolta il puntiglio e l' abitudine che invece d' abbassare il prezzo della mercede ama meglio di non lavorare; ma questo sforzo ha poco durata.
		3. Affezione speciale.	3. Lo spirito di corpo che unendo i venditori della stessa merce contro i compratori, diviene fonte d' alto prezzo (pag. 5), è comune anco agli operai, e talvolta si cambiò in ribellione contro i padroni, onde ottenere più larga mercede. Talvolta i cristiani ricusarono i loro servigi ne' giorni di sabbato agli ebrei, ed in altre solennità, in cui questi s' astengono da ogni lavoro, affine di costringerli allo sborso di meggior ricompensa.
	Opera.	4. Quantità attuale o probabilmente futura.	4. Il numero eccessivo delle feste per l' addietro diminuendo la quantità de' travagli, dato lo stesso numero di travagliatori; ed essendo pur necessario che questi ottenessero ne' giorni di lavoro i mezzi di sussistenza pe' giorni d' ozio, ne risultava aumento di mercedi. Concorre tuttora allo stesso effetto l' usanza di non lavorare in tale o tal altro giorno della settimana.
		5. Qualità corruttibile o decrescente verso zero.	5. Allorchè un operaio si fa garante della durata della sua opera, come per es. allorchè un fabbricatore di tegole promette di cambiare tutte quelle che rimanessero danneggiate dal gelo nel corso d' un inverno, suole ottenere maggior mercede. In generale si fa uso di questo metodo, allorchè non si può scoprire la cattiva qualità d' un lavoro se non dopo qualche tempo.
II. Elementi della dimanda.	Compratori.	6. Numero.	6. La ragione per cui in proporzione della fatica è più alta la mercede nell' arte del sarto che in quella del tessitore, si è il maggior numero degli intraprenditori nella prima che nella seconda, e di questo maggior numero, salvi i rapporti delle manifatture, è causa la minor quantità di capitali che abbisognano al sarto.
		7. Bisogno non suscettibile di dilazione.	7. Allorchè i fabbricatori ricevono grosse commissioni dall' estero, sono costretti ad aumentare le mercedi, onde ottenere alcune ore di lavoro di più al giorno, aumento che cessa a misura che scemano le commissioni.
		8. Affezione speciale.	8. L' umanità d' alcuni padroni conserva la stessa mercede ai loro lavoranti, sì nel tempo della vecchiezza di questi che nelle circostanze di scarso smercio, cioè somministra una mercede maggiore della dovuta.
	Opera.	9. Quantità attuale o probabilmente futura.	9. Nell' America Settentrionale il prezzo del travaglio è più alto che in Inghilterra. Un semplice manuale guadagna 2 scellini al giorno, un falegname da marina 6 scellini e 6 denari, un muratore 4 scellini e 6 denari, un sarto 2 scellini e 6 denari, mercedi superiori a quelle che usano a Londra, il che prova che le mercedi non sono più alte ne' paesi più ricchi, ma ne' paesi più floridi e in quelli che camminano più rapidamente verso l' opulenza.

OSSIA LE MERCEDI DEGLI OPERAI SINO A CERTO PUNTO

S'ABBASSANO { CRESCENDO GLI ELEMENTI DELL' ESIBIZIONE / SCEMANDO QUELLI DELLA DIMANDA.

1. I rapporti di tutti i viaggiatori, benchè moltissimo discordi tra loro, s'uniscono nell'attestare il basso prezzo delle mercedi alla China, e la somma difficoltà che trovano gli operai nell'alimentare le loro famiglie, benchè le sussistenze sieno a più buon mercato che in Europa. Estremamente numerosi percorrono questi le contrade, esibendo la loro opera ai passaggieri. Smith, che esalta la ricchezza della China dice: » La pauvreté des dernières classes du peuple à la Chine passe de beaucoup ce qu'on peut » voir chez les nations les plus misérables de l'Europe «. Recherches sur la richesse des nations, liv. I. chap. VIII.

2. Il lavoro delle persone, che, oltre la loro mercede, hanno altre risorse, suol essere a più basso prezzo che il lavoro degli operai primarj. Le donne, i vecchi, i ragazzi non guadagnano nella filatura il quinto della loro sussistenza. Ma essi sono figli, padri, mogli o madri di persone che li alimenterebbero, benchè non lavorassero. I lavori delle monache per l'addietro si vendevano ad un prezzo inferiore al costo. In generale *è buona cosa pel pubblico che gli stabilimenti di carità non prosperino*, giacchè rovinerebbero i fabbricatori privati.

3. Young parlando dei ristagni che soffrì la filatura della lana a Witnei dice: » Je dois observer à » l'honneur du commerce, que quelques journaliers montrèrent dans cette occasion leur attachement pour » la ville, en y demeurant contens d'un gain modéré pendant la rareté de l'ouvrage; ces ouvriers sont » préférés au retour des demandes, par les maîtres, à ceux qui les ont bassement abandonnés, ou qui » ont préférés de rester oisifs chez eux, plutôt que de travailler à un prix plus bas «.

4. Tutti i lavori che si possono eseguire in qualunque stagione dell'anno, si pagano, in parità di circostanze, a minor prezzo di quei che si pagano i lavori eseguibili in certe stagioni soltanto. Nel caso che restasse istesso il numero de' muratori, de' fabbricatori di vetro e simili, è fuori di dubbio che la loro mercede s'abbasserebbe, se il clima permettesse loro di lavorare tutti i giorni. — Concorrono ad accrescere la massa de' lavori, per es. la dimora de' lavoranti nella casa de' padroni, ed altri simili nel che diminuiscono le perdite di tempo, del che si parlerà altrove.

5. Le mercedi sono più basse quando si calcolano in ragione di tempo, che quando si calcolano in ragione di travaglio, e la differenza è d'un quarto circa: nel primo caso succedono molti ritardi pause riposi, che non succedono nel secondo. Allorchè si è costretti a ricorrere a questo metodo, se ne correggono i difetti coll'ispezione personale, ovvero interessando i lavoratori ne' prodotti della vendita.

6. La ragione per cui nelle fabbriche di brocati d'oro e d'argento sono basse le mercedi, si è il piccolo numero degli intraprenditori, e di questo piccolo numero sono causa i grossi capitali che si richieggono, i ristagni e le perdite cui soggiacciono.

7. Il motivo per cui continuano regolari le mercedi nelle arti comuni del panattiere, beccaio, pastaio...., si è che il bisogno della loro opera non soggiace alle subite variazioni, cui soggiace il bisogno delle opere di moda, ed altre.

8. In Inghilterra, in cui tutto è dominato e diviso da due partiti, l'uno del ministero, l'altro dell'opposizione, vedrebbe decadere il prezzo delle sue fatiche quell'operaio qualunque che professasse indifferenza sì all'uno che all'altro partito (si dica lo stesso di qualunque altro venditore).

Il costume d'alcuni padroni di pagar gli artisti con roba invece di danaro, o di ritenere un tanto per cento sul loro guadagno, sono veri ribassi di mercede.

9. Nel Bengala, ed altri stabilimenti inglesi delle Indie Orientali, benchè paesi fertilissimi, muoiono 300 a 400 mila persone all'anno, perchè la somma generale de' lavori decresce attesa la scarsezza de' capitali, dal che risultano due verità.

Prima, non basta la fertilità del suolo per accrescere la popolazione, come sognarono gli economisti;

Seconda, in un paese che decade, le mercedi divengono insufficienti al mantenimento delle famiglie. Le variazioni delle mercedi sono un sicuro termometro pe' Principi che ricercano la verità invece dell'adulazione.

ARTICOLO TERZO.

CONFRONTO TRA L'OPERAIO LIBERO E LO SCHIAVO.

Per l'addietro la classe degli operai era composta di schiavi, e lo è anche al presente in molte parti del globo.

Si dimanda se convenga più agli intraprenditori il far uso di schiavi o d'uomini liberi?

Molti scrittori celebri pretendono che il travaglio dello schiavo cost di più, e produca meno di quello dell'uomo libero. Le loro ragioni sono le seguenti:

1.° Un uomo che non travaglia e non consuma per suo conto, travaglia meno e consuma più che può. Nissun interesse lo consiglia ad impiegare ne' suoi lavori quell'attenzione e quella diligenza che ne assicurano il successo.

2.° Il travaglio eccessivo, cui è condannato lo schiavo, accorcia la sua vita, ed obbliga l'intraprenditore a costose sostituzioni.

3.° L'operaio libero amministra la sua sussistenza, mentre l'intraprenditore amministra quella dello schiavo. Ora siccome è impossibile che il padrone amministri con tanta economia quanta ne usa l'operaio libero, quindi il servizio dello schiavo deve riescire più dispendioso (1).

A queste obbiezioni si risponde

1.° Il mantenimento annuale d'un negro alle Antille, negli stabilimenti che vantano maggior umanità, non oltrepassa i 300 franchi all'anno. A questa spesa conviene unire l'interesse del capitale sborsato nella compra, e portare questo interesse al 10 per 100, perchè vitalizio. Ora il prezzo d'un negro ordinario essendo 2,000 franchi circa, l'interesse al 10 per 100 sarà 200 franchi. Quindi si può stimare che ciascun negro costa annualmente al suo padrone franchi 500. Ora egli è fuori di dubbio che il travaglio d'un uomo libero costerebbe di più nello stesso paese. I manuali più grossolani, quelli, la cui capacità non è superiore alla capacità d'uno schiavo negro, si fanno pagare alle Antille in ragione di cinque sei sette franchi e più al giorno. Prendendo per termine medio sei fran-

(1) *Steuart: Traité d'économie politique, liv. II. ch. 7.*
Turgot: Réflexions sur la formation et la distribution des richesses, § 28.
Smith: Rich. des nat., liv. I. ch. 8., liv. III. ch. 2.
Ganilh: Des systêmes d'économie politique, liv. II.

chi, e contando 300 giorni di travaglio all' anno, il salario annuale d' un operaio libero sarà di 1800 franchi invece di 500.

2.° Un *pantalon* un *gilet* compongono tutta la guadaroba d' uno schiavo; il suo alloggio è una cameraccia senza alcun mobile; il suo alimento, del *manioc*, al quale di quando in quando i buoni padroni aggiungono un poco di merluzzo secco. Una popolazione d' operai liberi, presa in massa, è obbligata ad alimentare delle donne dei ragazzi degli ammalati: i vincoli di parentela d' amicizia amore riconoscenza vi moltiplicano i consumi. All' opposto in una popolazione di schiavi le fatiche dell' uomo adulto liberano troppo spesso l' intrapreuditore dall' obbligo di mantenerlo nella vecchiezza. Le donne e i fanciulli fruiscono assai poco del privilegio della loro debolezza, e la dolce inclinazione che unisce i sessi, è sottomessa ai calcoli d' un padrone severo.

3.° Si dice che l' uomo travaglia di più, quando travaglia per suo conto: questo è vero, allorchè per la sua posizione non si trova in balía della cupidigia d' un padrone avaro. Questi trae dallo schiavo un travaglio forzato, superiore a quello che l' uomo eseguirebbe se travagliasse liberamente. Egli è soltanto interessato a non distruggere le facoltà dello schiavo, e non accorciare i suoi giorni, finchè questi si trova nell' età virile. Le morti naturali sono calcolate, e le sostituzioni fanno parte della spesa annuale dello stabilimento, come la rinnovazione degli istrumenti e delle macchine. Altronde nel sopraesposto calcolo se ne tenne conto, mettendo nel rango delle spese di mantenimento l' interesse vitalizio di prima compra.

4.° Se in generale gli affari particolari d' un servo sono meglio amministrati da lui stesso che dal suo padrone, questo principio soffre eccezione nel caso attuale. Qual è il motivo che in ciascun individuo arresta l' inclinazione a soddisfare i suoi bisogni e i suoi gusti? Ella è senza dubbio la brama di conservarsi qualche risorsa. I bisogni consigliano ad estendere i consumi; l' economia tende a ristringerli; e quando questi due motivi agiscono nello stesso individuo, si concepisce che l' uno può servire di contrappeso all' altro. Ma tra il padrone e lo schiavo la bilancia deve piegare dal lato dell' economia; giacchè i bisogni e i desiderj si trovano dal lato del più debole, e le ragioni d' economia dal lato del più forte. I coloni delle isole sono unanimi nell' asserire che la libertà de' negri rende il loro travaglio meno assiduo e i loro consumi più costosi. La loro ostinazione nel difendere la schiavitù, prova ch' ella è un mezzo d' economia per essi. Sarebbero essi sì invincibilmente attaccati a quest' or-

dine di cose, se l'esperienza se l'istinto non dicessero loro che i loro profitti scemerebbero, e crescerebbero le loro spese cambiandolo? Era una verità popolare a San Domenico, che il prodotto netto d'una piantagione pagava in sei anni il suo valore fondiario, mentre in Europa il prodotto netto non ne è che la 25.^{ma}, la 30.^{ma} parte, e qualche volta meno. Smith, sul rapporto dei coloni delle isole inglesi, conviene che il rhum e la melassa bastano per pagare tutte le spese d'uno stabilimento, e che lo zucchero è tutto profitto. Egli è questo lo stesso, dic' egli, che se i nostri affittuarj d'Europa pagassero le spese e l'affitto colla sola paglia, e che tutto il grano costituisse il prodotto netto. Vi sono forse molti prodotti che eccedano di tanto le spese di produzione?

Gli abitanti delle Antille conoscono benissimo il loro interesse, allorchè protestano che le loro isole non possono essere coltivate che colle braccia di schiavi; questo vuol dire che le terre non possono rendere il 15 al 18 per 100 del loro valore, senza questo mezzo. Resta a sapersi se il vantaggio di procurare ad alcuni particolari, di già ricchi, il 18 per 100 de' loro fondi, basti per autorizzare il più infame commercio che sia stato eseguito dagli uomini, il commercio de' loro simili (1).

M.^{r} Ganilh trova contraddittoria la proposizione, che l'uomo libero produca di più, e consumi meno dello schiavo.

» L'ouvrier libre ne peut dépenser plus et produire moins que l'e-
» sclave. Plus de dépense suppose plus de produit; car dans aucun temps
» ni dans aucun pays du monde on ne donne quelque chose pour rien.
» Toute dépense suppose un équivalent produit pour la payer. Si l'ouvrier
» libre dépense plus que l'esclave, les produits de son travail doivent
» être plus considérables que ceux du travail de l'esclave (2) «.

Questo vuol dire che M.^{r} Ganilh non intende, come un uomo debole possa spendere di più, e produrre meno che un uomo forte ed economo. Siano

Gli elementi di confronto	nel sistema della schiavitù	della libertà
Le spese	5	6,
Il prodotto grezzo	10	9,
Il prodotto netto sarà	5	3.

(1) *Traité d'économie politique*, tom. *I.^{er}*
(2) *Des systêmes d'économie politique*, tom. *I.^{er}*

Nel sistema della schiavitù il prodotto netto è maggiore, perchè il padrone ritiene per forza una parte dovuta al colono; nel sistema della libertà il colono riceve, per convenzione, tutta la parte che gli è dovuta.

OSTACOLI CHE, RISTRINGENDO LA CONCORRENZA,

SPECIE DI OSTACOLI.	APPLICAZIONI E SPIEGAZIONI.
Sucidume od altra fisica sensazione ingrata.	È questa *una* delle ragioni de' grossi profitti del conciatore di pelli, del fabbricator di candele e sapone, del beccaio.... Il sarto è pagato meno del ferraio, il ferraio meno del carbonaio.... A misura che decresce la pulitezza dell' intrapresa, decresce la concorrenza, in parità di circostanze.
Diminuzione di libertà o di riguardi personali.	Un venditor di vino non può staccarsi dal suo negozio; resta esposto agli insulti degli ubbriachi; è presente alle risse che sorgono tra i bevitori; si trova sempre in mezzo all' infima plebaglia; dipende dai frequenti arbitrj della polizia. — I grossi profitti compensano i gradi di libertà di stima di comodo perduti.
Infamia o diversi gradi di disonore e spregio.	Il mestier del carnefice è il meglio pagato relativamente al travaglio. Sogliono essere ricchi nelle grandi città gli intraprenditori di bordelli. Se l' opinione pubblica non attaccasse un grado di spregio alla professione de' ballerini e cantanti, sarebbero maggiori i concorrenti, quindi minore il prezzo de' piaceri teatrali.
Interruzione di lavori o ristagno di capitali.	Un fabbricatore di vetri non può lavorare nella state. I muratori cessano dal travaglio nel verno e ne' cattivi tempi. Le intraprese per trasporti restano interrotte dai fiumi dai venti dai ghiacci dalle perverse stagioni.... I profitti raccolti in tempo di lavoro devono compensare i ristagni de' capitali in tempo d' ozio.
Pericoli fisici.	Vedi il primo volume alla pagina 30. Gli scavatori delle miniere restano talvolta vittime o di massi che cadono, o dell' azoto che li soffoca. I vetturini i carrettieri i corrieri sono esposti ai colpi degli aggressori e all' intemperie delle stagioni.

ACCRESCONO LE RICOMPENSE, I PROFITTI E LE MERCEDI.

SPECIE DI OSTACOLI.	APPLICAZIONI E SPIEGAZIONI.
Dilazione e incertezza del successo.	Un calzolaio è certo di smerciare tosto la sua mercanzia, ma un avvocato non comincia a smerciare la sua che ai 40 anni. Allorchè s' appigliò a questa professione, non era sicuro del successo. La stessa osservazione s'applica al medico, al chirurgo, allo speziale (1).
Lungo studio e capitali.	È questa la ragione generale, per cui i lavori dovrebbero ottenere maggior ricompensa, quanto è maggiore la somma delle cognizioni che suppongono. Queste cognizioni vogliono essere raccolte con molto studio con improba fatica con dispendio di capitali. Un pittore uno scultore un suonatore, non diviene così presto abile a maneggiare il pennello lo scalpello il violino, come un agricoltore a maneggiar la zappa o l'aratro.
Qualità morali per ottenere la confidenza del pubblico.	Non tutti posseggono le qualità personali che procacciano la necessaria confidenza; perciò ricevono non comuni mercedi gli argentieri gli orefici i gioiellieri. — Lo speziale è il medico del basso popolo, e talvolta del ricco: gli avvocati hanno nelle mani la fortuna e l' onore de' cittadini; si danno loro larghe ricompense per reprimere la tentazione d'abusare del loro potere.
Qualità fisiche necessarie all' abilità.	Si può bensì con ostinata fatica acquistare somma abilità nel canto, ma l' ostinata fatica non produrrà mai una bella voce; quindi l' alto prezzo a che vendono le brave cantatrici il loro canto, si è un prezzo di monopolio.

(1) *Questa incertezza o dilazione del successo, sarebbe causa per cui certe professioni resterebbero proprietà esclusiva delle classi ricche, se i tanti pubblici stabilimenti e l' istruzione gratuita nelle università non favorissero la concorrenza delle altre classi.*

» plauso e di premio non ebbero per guiderdone che l'odio e la calunnia,
» e perirono inonorati, mendici, e talor esuli ed insepolti, si confesserà
» che non sieno eccessive le ricompense dei pochissimi che furono più
» fortunati.

» Si vuol dunque comporre in qualche maniera il premio o prezzo
» dovuto alle opere ed ai talenti degli uomini in qualsivoglia professione
» distinti? Si prendano le spese della loro lunga educazione; vi si soprap-
» ponga la mercede di coloro, che per mancanza di coraggio, di forza o
» di fortuna si arrestarono per via; vi si aggiungano pur anche le spese
» e le pene di quegli uomini pertinaci ed invitti che giunsero alla meta,
» ma rimasero per invidia nell' oscurità e nell' avvilimento; vi si accumuli
» finalmente il dispendio delle pubbliche istituzioni che sono dalla patria
» a tal fine sostenute, e si avrà una qualche misura della mercede che i
» popoli e i Re hanno sempre in tutti i secoli attribuita al merito raro ed
» illustre «.

È facile cosa l'accorgersi che nella parità di Smith e nell' aggiunto commento, ad un grado di vero, 10 gradi di falso si trovano frammisti. Difatti

1.° Ne' giuochi d' azzardo più cresce il numero de' giuocatori, più il guadagno del vincitore s' aumenta.

All' opposto se in una professione qualunque faceste crescere i di lei membri, per qualunque causa, il loro reddito annuo, lungi di crescere, scemerebbe, benchè fosse cresciuta la massa de' capitali necessarj per acquistare la relativa abilità.

Ne' giuochi d'azzardo più decresce il numero de' giuocatori, più diviene piccola la vincita.

All' opposto, se una legge per esempio, od altra causa ristringesse il numero de' medici e degli avvocati, lungi di scemare, farebbe crescere il loro provento annuo, benchè fosse scemata la spesa dell' istruzione e del noviziato.

2.° I guadagni de' bravi ballerini da teatro sono molto maggiori de' guadagni de' bravi professori delle scienze. Ora questo maggior guadagno non ha per causa la maggiore spesa, ma lo spregio che tende a ristringere il numero de' ballerini, e la stima che accresce quello de' professori. Perciò lo stesso Smith conviene, che se cessasse il pregiudizio contro le persone da teatro, si otterrebbero i loro prodotti a miglior mercato.

La cosa è ancora più chiara nel canto, giacchè una bella voce, la

non era neanche d'antico autore, per 80 talenti, ossia 2,560,000 lire tornesi circa; allorchè i Romani in generale pagavano prezzi enormissimi pe' vasi di mirrina, per cui decadde il valore de' vasi d'oro, compensavano forse le sole spese di produzione?

6.° Anche nelle arti meccaniche crescono le mercedi, senza che crescano le spese produttrici. Al tempo di Teodoreto l'argento d'Affrica era sì stimato, che quelli che s'applicavano a scavare ed ammassare argento ed oro, ricercavano degli Affricani. Gli agricoltori di Tirano hanno fama d'essere i migliori vignaiuoli dell'Adda; quindi chi pianta nuovi vigneti in quel dipartimento, dimanda uomini a Tirano e li paga di più, benchè l'addestrarsi alla coltivazione delle viti in quel comune, non costi di più che negli altri della Valtellina.

Insomma è verissimo che i capitali necessarj alla produzione ristringono la concorrenza, quindi possono influire sui prezzi; ma voler dedurre i prezzi dai capitali spesi, e fare i valori de' prodotti uguali alle spese di produzione, allorchè si tratta di scienze e d'arti, è voler ignorare che il numero, il bisogno, l'affezione de' venditori, la quantità della merce ricercata, aumentano i prezzi, senza che subiscano aumento i capitali impiegati.

CAPO SESTO

DIFESA E PROMOZIONE DE' LAVORI, ONORARIO DE' MAGISTRATI.

Il saggissimo P. Verri dice, che le azioni del magistrato del militare del prete non cadono immediatamente nella sfera di cui s'occupa l'economia (1).

Al contrario chi ha scorso il primo volume di quest' opera, debb' essere persuaso che l'azione del magistrato del militare del prete è così oggetto d'economia, come lo è l'azione dell'agricoltore dell'artista del commerciante; altronde svolgendo i titoli per cui le varie classi sociali partecipano alla ricchezza, si devono spiegare i titoli per cui vi partecipa il magistrato.

Ora lasciando da banda i nomi speciosi e le apparenze vane, si scorge

1.° Che il magistrato conserva vivo ne' cittadini il sentimento della sicurezza, senza di cui non v'ha produzione;

(1) *Tom. I.* § 24.

2.° Presentando ricompense a chi lavora meglio e di più, diminuisce l'inerzia inerente alla natura umana, quindi accresce la massa de' prodotti;

3.° Dirigendo le volontà colla duplice azione de' premj e delle multe, fa concorrere i poteri particolari a' vantaggi comuni, che sarebbero impossibili a ciascuno.

Insomma i titoli per cui il magistrato riceve una parte delle ricchezze, consistono nella *difesa e promozione de' lavori.*

Da ciò non segue che il magistrato non possa unire in sè, nel tempo stesso, i titoli di proprietario capitalista dotto e intraprenditore.

Dutens ha detto: » Le travail des juges, des avocats, des agens du » fisc, des soldats, n'ayant pour objet que le maintien seul d'un ordre » *déjà existant*, ne peut être regardé que comme *improductif.*

» En un mot est règle générale, toute profession qui deviendroit inu» tile, *si* tous les hommes suivaient d'eux mêmes les lois naturelles de la » justice, est improductive et ne peut rien ajouter à la richesse nationale, » dans le sens étroit de l'économie politique (1) «.

Questo raziocinio si riduce al seguente: *Se* l'aratro si potesse movere senza i buoi, i buoi non sarebbero necessarj, quindi non sono produttori. *Se* le volte potessero restar in aria senza chiaviche senza muri senza fondamenti, non sarebbero necessarj nè i fondamenti nè i muri nè le chiaviche. — Con questa sorta di logica si componevano de' libri nello scorso secolo; e non dimenticate ch' io cito i migliori, o i meno cattivi.

I magistrati ossia i funzionarj pubblici abbisognano di collaboratori nelle loro operazioni, ossia d' *impiegati.*

La parte delle ricchezze che tocca ai magistrati e agli impiegati, si chiama *onorario.*

A misura che cresce la civilizzazione, crescono i lavori de' funzionarj, quindi deve crescere il numero degli impiegati. Ove per esempio esiste una commissione che veglia sull' ornato pubblico, vi devono essere persone che ricevano le petizioni, trascrivano i decreti, li pongano a registro, gli spediscano ai petenti. Ove le acque e le strade sono dirette da un sistema regolare richiesto dal commercio, sono necessarj ingegneri sui punti principali dello Stato, che ne riferiscano ai magistrati i bisogni, e facciano eseguire le providenze. Allorchè si vuole diffondere l'istruzione gra-

---

(1) *Analyse raisonnée des principes fondamentaux de l'économie politique.*

tuita fin dove può giungere, fa duopo che professori d'ogni classe compariscano nelle scuole, e che qualche ufficio centrale corrisponda con essi e li compensi . . . . . . Diminuendo i varj elementi della civilizzazione, si possono diminuire gli individui che prestano i loro servigi ai magistrati nell' intrapresa sociale, ed a vicenda.

Se per conservare ugnale grado di civilizzazione, e diminuire nel tempo stesso gli impiegati, si accumulano sul medesimo individuo più incumbenze, si perdono da un lato i vantaggi della divisione de' travagli, si accresce dall' altra la probabilità degli abusi.

Supponendo massima l'onoratezza, la probabilità degli abusi andrà scemando, quindi si potrà far risparmio d' impiegati. Ma se l'onoratezza non fosse massima, il risparmio di impiegati potrebbe cambiarsi in danno pubblico.

Siccome altronde un uomo non ha che due braccia, ed ogni uomo pagato in ragione di tempo, non ha la massima attività, quindi se il numero degli impiegati non è più che proporzionato alla massa degli affari, succederà ritardo nella spedizione.

Ora il ritardo nella spedizione (lasciando da banda tutti i danni particolari) porta un danno generale, cioè perdita di tempo, il che equivale a perdita di valori.

Il problema si riduce dunque a sapere, se convenga più al pubblico pagare qualche centesimo di più per gli onorarj degli impiegati, ovvero restare esposto agli abusi delle cariche e a perdite di tempo.

Un governo per altro può avere un lusso d' impiegati, come un particolare un lusso di servi. La Prussia aveva per l'addietro un lusso di militari, come la Romagna un lusso di preti.

Ma per determinare se vi sia lusso d'impiegati, non basta l' elemento della popolazione, conviene consultare il grado d' incivilimento. In generale, data la stessa popolazione, uno Stato rozzo avrà pochi impiegati, uno Stato incivilito ne avrà molti di più. Se si tratta d' impiegati militari, conviene esaminare i pericoli, cui può soggiacere la sicurezza dello Stato per invasione estera (1).

(1) *Delle persone che hanno più reminiscenza che giudizio, e che amano lodare il passato, onde acquistarsi il diritto di censurare il presente, non lasciano sfuggire l' occasione di declamare contro l' eccedente numero degli impiegati, assicurando che al tempo della loro gioventù, questo numero era infinitamente minore, e le cose andavano benissimo.*

L' autore di questo scritto, che non appartiene alla classe degli impiegati,

L' onorario degli impiegati non viene discusso liberamente tra il pubblico che paga e l' impiegato che serve. Talora de' governi dispotici, prendendo colla forza ciò che verrebbe ricusato dall' amore, profondono gli onorarj senza discernimento, e rendono altissimo il prezzo del servizio pubblico; talora de' governi stitici, pagando onorarj bassissimi, rendono minimo il prezzo del servizio pubblico, ma ne deteriorano la qualità.

Difatti a misura che decrescono gli onorarj, la concorrenza agli impieghi si ristringe o alle persone inette ed incapaci d' altra risorsa, o alle persone immorali che si propongono d' abusarne.

Sì dall' una che dall' altra eventualità nasce discredito al Governo e danno al pubblico. La frequenza di queste eventualità dipende dallo stato intellettuale morale economico delle nazioni.

La quantità degli onorarj debb' essere calcolata sopra i cinque seguenti principj:

1.° *Prezzo delle derrate di prima necessità;* quindi gli onorarj attuali debbono essere superiori agli onorarj d' un mezzo secolo fa. Il prezzo

risponde che anco concesso il fatto, resta forte dubbio sulla legittimità della censura. Vollero difatti aumento negli impiegati

1.° *Il crescente ammasso delle carte private e pubbliche negli archivj;*

2.° *I registri delle ipoteche sì utili, sì necessarie alla sicurezza de' contratti;*

3.° *Le frodi cresciute nel commercio dell' oro e dell' argento, per cui furono creati gli uffici d' assaggio e bollo;*

4.° *Le giudicature di pace più numerose delle ex-preture e più proporzionate ai bisogni del basso popolo;*

5.° *La necessità di ripartire più equabilmente le imposte, ed alleggerire la diretta, il che volle nuovi uffici per procurarsi nuove risorse;*

6.° *Il beneficio del censo esteso ai paesi non anco censiti, per cui crebbero le cancellerie, gli ingegneri, la corrispondenza coll' amministrazione direttrice;*

7.° *Certo grado di scaltrezza diffuso nel basso popolo, che moltiplicando i delitti costrinse a moltiplicare le braccia della polizia. Concorse allo stesso effetto l' aumento delle varie professioni che le soggiacciono particolarmente; per es. i conduttori di fiacres e di bettole . . . ;*

8.° *L' aumento nell' entrata ed uscita de' forastieri e nazionali promosso dalla bellezza e solidità delle strade, il che equivale ad aumento di sorveglianza.*

9.° *L' istituzione de' nuovi ordini onorifici, il cui riparto richiede esami e discussioni;*

10.° *La necessità d' accrescere i collaboratori nelle operazioni delle pubbliche casse pel pagamento de' cresciuti onorarj, e relative spese d' ufficio.*

. . . .

medio del frumento dovrebbe essere la *prima* base, da cui si partisse per determinar gli onorarj nel decennio seguente. Egli è ben giusto che il *minimo* impiegato riceva un onorario proporzionato ai comuni bisogni d'una famiglia, cioè di cinque persone circa.

2.° *Decenza personale.* Attesa l'associazione delle idee e l'abituale modo di considerare le cose, l'abito cencioso d'un impiegato frutta discredito al Governo, come una livrea sdruscita fa disonore al suo padrone. L'attuale incivilimento dà ai comuni bisogni certa estensione ed ordina certa apparenza di pulitezza, che richiedendo spesa, suppone corrispondente risorsa.

3.° *Ore giornaliere consumate nell'impiego.* L'onorario deve decrescere in ragione del tempo che l'impiego lascia disponibile, e che può essere fonte d'altri valori, ed all'opposto. Se l'impiego è assiduo in modo che non resti campo al disimpegno de' proprj affari, l'onorario debb'essere proporzionatamente maggiore. L'aumento dell'onorario in queste circostanze è un'imitazione di quanto fece il Governo di Roma, allorchè ordinò che a pubbliche spese fosse coltivato il campo ed educata la prole del generale che andava a battere l'inimico.

4.° *Capacità intellettuale.* Crescendo il numero e la varietà delle cognizioni necessarie ad eseguire i doveri d'una carica, deve crescere l'onorario, giacchè queste cognizioni, allorchè sono reali, non si poterono acquistare senza spesa, ed è pur giusto che se ne colga il frutto, o per dir meglio mancherebbero allo Stato questi soggetti, se il valore delle loro azioni non compensasse i capitali impiegati per acquistarne l'abilità.

5. *Grado di moralità.* Quanto è maggiore la possibilità d'abusare d'un impiego, tanto maggiore debbe essere l'onorario, acciò il timore di perderlo reprima la tentazione dell'abuso.

In generale mi sembra che i collaboratori nella fabbrica delle leggi e de' decreti debbano conseguire un onorario un poco superiore a quello che conseguono i loro simili nelle fabbriche private. Per esempio uno scrittore od un ragionato in un officio governativo dovrebbero ricevere il 10 per 100 di più di quel che riceverebbero in un officio mercantile.

Un popolo che non sa rispettare il suo Principe che quando questi è circondato da apparecchio fastoso e da molti soldati, paga il servizio pubblico proporzionatamente di più. Il *rispetto volonteroso, l'obbedienza spontanea alle leggi diviene dunque un mezzo d'economia.* Lo stato d'insubordinazione, in cui si trova attualmente la Francia, rendendo necessaria la presenza di forza estera, accresce le imposte del 30 per 100.

		ELEMENTI DEL PREZZO.	FATTI DIMOSTRANTI CHE GLI ONORARJ s'ALZANO { SCEMANDO GLI ELEMENTI DELL' ESIBIZIONE / CRESCENDO QUELLI DELLA DIMANDA.
I. Elementi dell' esibizione.	Venditori.	1. Numero.	1. Le qualità *necessarie* più o meno rare per eseguire i doveri d' una carica, sono la base per calcolarne l' onorario. A misura che alle qualità necessarie si vorranno aggiunte altre *estranee*, decrescerà il numero delle persone che potranno aspirarvi, quindi da una parte converrà accrescere l' onorario, dall' altra crescerà la probabilità di badar più alle seconde qualità che alle prime, ciò più alla superficie che alla solidità.
		2. Bisogno non suscettibile di dilazione.	2. Le molte qualità *estrànee* che si richieggono per le cariche in certe monarchie, sono motivo per credere che tra gli individui eleggibili vi devono essere pochi bisognosi, quindi per ritrovare chi voglia assumere la carica conviene accrescere gli impulsi o con danaro, o con distinzioni. L' aumento delle distinzioni per ogni specie di carica, oltre di scemare il pregio di quelle, eccita una concorrenza d' imbecilli che invece delle qualità proprie presentano i titoli delle altrui; quindi si deteriora il servizio, cioè il pubblico paga di più.
		3. Affezione speciale.	3. L' orrore che ciascun sente pel mestiere del carnefice, è la ragione per cui gli si dà largo pagamento, avuto riguardo al poco travaglio.
	Impiego.	4. Quantità attuale o probabilmente futura.	4. È difficile essere buon giudice, buon professore, buon ingegnere pria degli anni 24; quindi la durata o la quantità del servizio, di cui sono suscettibili queste e simili classi, è minima; Da ciò risulta che il numero necessario degli anni di servizio per ottenere l' intiera pensione, dovrebbe essere per queste minore che per le altre classi, il che equivale a dire maggior onorario in egual tempo.
		5. Qualità corruttibile o decrescente verso zero.	5. L' onorario deve crescere in ragione dell' integrità necessaria in mezzo alla corruzione possibile. È questo il motivo per cui debb' essere grande l' onorario de' giudici, degli amministratori, degli ispettori alle riviste, degli ingegneri d' acque e strade, de' cassieri....
II. Elementi della dimanda.	Compratori.	6. Numero.	6. Dal 1322 sino alla fine del XV secolo e più, allorchè tutta l'Italia divisa in piccoli Stati era involta in una guerra comune, i conestabili delle celebri *compagnie* di S. Giorgio, della Stella.... ricevevano grossi onorarj, passando al servizio ora d' un popolo ed ora d' un altro.
		7. Bisogno non suscettibile di dilazione.	7. Fa meraviglia che un giudice di pace, di cui il popolo abbisogna ad ogni istante, non riceva in alcuni Stati un onorario uguale a quello d' un portiere (altronde milita a favore di questo funzionario l' integrità necessaria in mezzo alla corruzione possibile).
		8. Affezione speciale.	8. All' onorario comune sogliono i Principi aggiungere un soprappiù, ossia un onorario *ad personam*, per le particolari qualità di cui è fornito l' impiegato, ossia pe' servigi che prestò.
	Impiego.	9. Quantità attuale o probabilmente futura.	9. La quantità del travaglio richiesta per es. in tempo di guerra ai medici militari, essendo molto maggiore della quantità richiesta in tempo di pace, l' onorario suol essere molto maggiore nel primo caso che nel secondo; si dica lo stesso degli altri impiegati e funzionarj nella milizia.

DEGLI IMPIEGATI SINO A CERTO PUNTO

s' ABBASSANO { CRESCENDO GLI ELEMENTI DELL' ESIBIZIONE / SCEMANDO QUELLI DELLA DIMANDA.

1. Le qualità richieste in un funzionario pubblico dagli antichi governi di Grecia si riducevano alle necessarie; quindi essendo numerosi i candidati, gli onorarj potevano essere bassi, e restava luogo a buona scelta. All' opposto ne' secoli di mezzo i governi vollero in un funzionario, oltre le qualità necessarie, l' origine nobile o plebea, l' aderenza al partito guelfo o ghibellino, la professione di tal opinione o tal altra, quindi decrescendo il numero de' candidati, dovevano necessariamente succedere cattive scelte.

2. Le poche qualità richieste ne' funzionarj dalle repubbliche Greche, inducevano ad entrare nella carriera degli impieghi tutti quelli che non avevano risorse proporzionate ai bisogni. Solone avendo convitato l' Orator Demade in casa sua con un apparecchio assai filosofico, l' Oratore gli disse: *io stupisco*, o *Focione, come potendo pranzar così, ti dia l' animo di brigarti di cose pubbliche.* Il bisogno de' candidati fu una ragione per scemare gli onorarj. Ma *il bisogno* da una parte e i *troppo bassi onorarj* dall' altra producevano spesso tradimenti e peculati; dal che risulta che gli alti onorarj, se sono un aggravio al pubblico tesoro, presentano meno funeste eventualità per la nazione, principalmente quando l' opinione regola i consumi e vuole apparenze di ricchezza e di lusso.

3. La sensibilità di ciascuno alla stima pubblica, ed il piacere che prova nell' esercizio del potere, è la ragione per cui si accettano cariche rispettabili e gravose, senza onorario, o con onorario minimo.

4. È facile essere buon portiere, buon scrittore .... agli anni 15; quindi la quantità o la durata del servizio, di cui sono suscettibili queste e simili classi, è massima.
Da ciò risulta che se per ottenere l' intiera pensione basteranno per es. 20 anni ad un giudice, professore, od ingegnere, saranno necessarj 40 per uno scrittore.
In generale la durata del servizio necessaria per ottenere la pensione, deve crescere o decrescere in ragione della possibile durata del servizio.

5. In onta della pratica inclino a credere che l' onorario d' un professore di storia naturale o di matematica, dovrebbe essere minore di quello d' un professor di diritto civile e criminale, come quello d' un segretario d' un dicastero comune dovrebbe essere minore di quello d' un segretario di polizia. In generale nel calcolo degli onorarj non conviene partire dai *nomi*, ma dalle *cose*; quindi a fianco d' uguali nomi non conviene scrivere uguali onorarj.

6. La carica d' astrologo, per l' addietro esistente in tutte le corti, ha perduto i suoi pingui onorarj, dachè i Principi sanno che il miglior oroscopio consiste nell' affezione de' popoli, e che questa cresce non in ragione degli augurj di chi teme o spera, ma in ragione de' vantaggi che riceve la nazione.

7. Il pubblico non abbisogna d' un *Grand-Ecanson*, *Grand-Veneur* ...., quindi l' onorario di questi personaggi non dovrebbe essere immenso. Siano essi ricompensati con moneta metallica o con moneta onorifica, la generosità farà onore al cuor del Principe, ma recherà poco vantaggio al pubblico.

8. Nelle monarchie non era per l' addietro infrequente il caso che l' onorario decrescesse, supposta uguaglianza ne' travagli, se nelle vene del funzionario pubblico o dell' impiegato non scorreva sangue purissimo celeste.

9. Un cursore municipale non restando occupato che per esempio un giorno alla settimana, mentre un portiere lo è tutti i giorni dell' anno, l' onorario del primo non può essere maggiore d' un settimo di quello del secondo. In generale deve decrescere l' onorario in ragione del tempo non consunto dall' impiego, e suscettibile di altre eventualità di guadagno.

CAPO SETTIMO

GODIMENTO DEL FRUTTO DEGLI ALTRUI LAVORI.

Questo titolo si divide in due classi:

1.° Si può godere del frutto degli altrui lavori con assenso de' padroni, e allora comprende principalmente i *soccorsi ai poveri;*

2.° Si può godere del frutto degli altrui lavori contro l'assenso de' padroni, e allora comprende i *proventi de' ladri.*

ARTICOLO PRIMO

SOCCORSO AI POVERI.

La mancanza di mezzi proprj per soddisfare i bisogni necessarj, costituisce la povertà.

Il rigore di questa idea subisce modificazione nella pratica, perciò non si chiamano volgarmente poveri

1.° I figli de' ricchi, allorchè non sono ancora giunti all' età in cui il valore della giornata supera il consumo giornaliero;

2.° Gli eredi d' un ricco qualunque, giacchè colla loro sorveglianza continua il movimento di produzione ne' beni ereditati;

3.° I parassiti che ricevono pranzo nelle altrui case, servendo di trastullo ai padroni. Sono questi una specie d' operai pagati *con roba* ed *a giornata*, acciò raccolgano tutti gli aneddoti della città, e li raccontino ai commensali;

4.° Le vedove che ricevono pensione in vista de' servigi prestati dai loro mariti. In questo caso il titolo della vedova consiste negli uffici ch' ella rese al marito, per facilitargli l' esercizio de' suoi doveri.

CLASSIFICAZIONE DE' POVERI.

Titoli generali di povertà.		*Specificazione particolare di individui poveri.*
I. Mancanza di forze	fisiche . . .	Vecchi al di là di 70 anni, ritrovatelli, figli minori d'anni 7 o mancanti di genitori o abbandonati da essi, ammalati, incinte al di là del settimo mese.
	intellettuali . .	Pazzi, idioti, deboli di spirito.
II. Mancanza d'impiego alle forze per mancanza di	abilità . . .	Servi dimessi, soldati o marinari dopo il congedo, impiegati licenziati.
	lavoro . . .	Artisti nelle epoche di lavori sospesi. *Idem* divenuti superflui per l'invenzione di qualche macchina.
	capitali . . .	Individui ridotti alla miseria da inondazioni, naufragj, incendj, tempeste, furti, fallimenti . . . . . .
	credito . . .	Stranieri privi di relazioni e d'appoggi, lavoranti rispinti dalle fabbriche per cattiva condotta, falliti . . . .
III. Scarso prodotto delle forze relativamente al bisogno .		Padri carichi di molti figli, vedove con figli, figli con genitori o fratelli impotenti, orfani tra i 7 anni e i 15, storpj, ciechi, sordi, sordi e muti.
IV. Mancanza di volontà . . .		Zingari, disertori, oziosi, vagabondi, questuanti validi.

La compassione inerente alla natura umana costituisce il *titolo* primario, per cui i poveri partecipano alla ricchezza nazionale.

La merce che essi danno in cambio, si è la preghiera che fanno, o promettono di fare, pe' loro benefattori all'Altissimo.

L'esibizione di questa merce è accompagnata da tutti gli sforzi e da tutte le apparenze estrinseche, che possono commovere la sensibilità.

Il prezzo che si paga dal pubblico ai poveri, è dunque un vero prezzo d'affezione, il quale invece di scemare, cresce talvolta in ragione della concorrenza.

Il *modo* con cui si distribuiscono i soccorsi, può essere utile o dannoso. Siccome però questo argomento sarà discusso a lungo nel trattato della beneficenza, perciò mi ristringo a pochi principj generali.

1.° Allorchè il soccorso ai poveri si presta da privati in ragione della loro compassione o vanità, invece d' estinguere la povertà, l'aumenta. Essendo difatti più facile stendere la mano ai passaggieri ed errare per le contrade limosinando, che star seduti al telaio o sudare sul campo, ne segue che un questuante soccorso ne fa e deve farne comparir dieci.

2.° Allorchè il soccorso distribuito ne' pubblici stabilimenti riesce sì copioso ed esteso, che rassicurando contro il timore delle sventure, scema l' attività, diviene dannoso agli intraprenditori e al pubblico, agli intraprenditori che sono costretti ad accrescere le mercedi, al pubblico che compra le manifatture a più caro prezzo.

3.° Allorchè la povertà proviene da popolazione superiore alle sussistenze, altro mezzo non v' ha per estinguerla che l' emigrazione o il celibato. In queste circostanze, siccome tutti i soccorsi che possono prestare i ricchi, non giungono a far crescere nè un frutto nè una spica, perciò l' effetto necessario di essi si è d' aumentare il prezzo delle derrate senza vantaggio de' poveri, ovvero il vantaggio che ne risentono i poveri, si cambia in altrettanto danno per gli operai. Nel citato caso adunque la compassione de' ricchi crea de' poveri per soccorrerli negli ospitali od altri stabilimenti.

4.° Allorchè si ama meglio dovere il soccorso al proprio travaglio che all' altrui carità, si sente il vantaggio delle associazioni di previdenza, i membri delle quali versando ciascun giorno, settimana o mese qualche piccolo risparmio in una cassa comune, si procurano delle risorse pe' casi d' impotenza ai lavori o sospensione di essi. Questi risparmj altronde accrescendo la massa de' capitali produttori, alimentano un' industria più estesa, ossia accrescono la dimanda di lavori, quindi divengono nuova fonte di guadagni per gli operai. Perciò ne' luoghi, in cui si stabilirono queste associazioni, si rimarcano gli indizj d' una prosperità reale e solida (1).

(1) » *Mais il faut, pourque de telles associations réussissent, que l'ouvrier* » *considère cette précaution comme d'absolue nécessité; qu'il regarde l'obligation* » *de porter ses épargnes à la caisse de l'association, comme aussi indispen-* » *sable que le payement de son loyer ou de ses impositions; ce qui ne peut* » *guère arriver dans les pays où les mœurs et le gouvernement excitent à l'envi* » *l'ouvrier à porter dans les tavernes, non-seulement ce qu'il pourrait épargner,* » *mais souvent même la plus pure substance de sa famille, au sein de la-* » *quelle il devrait trouver tous ses plaisirs. Les vains et dispendieux amusemens*

ARTICOLO SECONDO

PROVENTI DE' LADRI.

Molte porzioni di ricchezza vengono carpite colla forza o colla frode da individui che non hanno alcun caratto nell' intrapresa sociale, o non v' hanno caratto corrispondente, cioè dai ladri.

Il bisogno, unito al desiderio di soddisfarlo senza fatica, ossia all' inerzia, è la causa più frequente del ladroneggio.

Se il bisogno e l'inerzia s'annidano in un individuo, in cui sia nullo il sentimento della sanzione morale (vedi pag. 160-161), la volontà di rubare è tosto formata.

La volontà di rubare, unita all' ardimento, forma gli aggressori.

La volontà di rubare, unita alla scaltrezza, gli scroccatori.

La volontà di rubare, priva d'ardimento e di scaltrezza, i ladri comuni.

Nel reciproco cambio delle cose succedono giornalmente molti furti che non ne portano il nome, e che la legge non può colpire.

Questi furti sono in ragione della mala fede da una parte, e della poca avvedutezza dall' altra.

Succedono furti nel riparto degli impieghi, allorchè persone mancanti di capacità e di moralità carpiscono le cariche dovute ai talenti e al merito. L' abilità di costoro consiste in adulare i governanti, denigrare i concorrenti e fare 3000 inchini al giorno.

Questi furti sono in ragione della dabbenaggine de' governanti e della destrezza de' petenti che sanno coprirsi con manto imprestato.

La moltiplicità delle aggressioni degli scrocchi de' furti diffonde un timore che paralizza ed arresta la produzione.

Per far cessare questo timore è necessario opporre all' azione della forza e della frode la reazione della giustizia e della sorveglianza.

Aumento nella reazione della giustizia e sorveglianza è uguale ad aumento di spese.

Aumento di spese è uguale ad aumento d' imposte.

» *des riches ne peuvent pas toujours se justifier aux yeux de la raison ; mais*
» *combien ne sont pas plus désastreuses les folles dissipations du pauvre ? La*
» *joie des indigens est toujours assaisonnée de larmes ; et les orgies de la po-*
» *pulace sont de jours de deuil pour le philosophe* «. Say. *Traité d'économie politique*, *tom. II.*

L' attività la buona fede l'avvedutezza sono dunque virtù raccomandate dall' economia, perchè tendono a diminuire la spesa pubblica.

I proventi de' ladri non giungono ad accrescere la produzione. Consumati appena colti, divengono fonti di stravizzo, e questo accresce il bisogno di rubare. Gli assassini Gengiskan, Tamerlan, Attila che saccheggiarono l'Asia e l' Europa, trasportarono immense ricchezze ne' deserti della Tartaria senza poterli fecondare. Da che il mondo esiste, gli Arabi del deserto derubano tutti i popoli, tutti gli individui che hanno la sventura di ritrovarsi sulle loro strade, pure non poterono giammai arricchirsi.

In tutte le situazioni, ove sono possibili rubamenti lucrosi, ed è piccolo il timore di riportarne la pena, sorgono de' ladri de' truffatori degli aggressori. La storia de' banditi che infestano le paludi Pontine, ne somministra una prova speciale (1).

---

(1) » *Cette race de bandits, qui existe de temps immémorial dans les » montagnes de la Sabine et des Abruzzes, est presqu'impossible à détruire, » parcequ'elle a ses racines dans la population même du pays. Ce ne sont pas » de simples associations de voleurs sans propriétés et sans domiciles, errant » sous mille déguisemens toujours fuyant, toujours préparant dans l'ombre des » coups de main dont ils vont partager les dépouilles à de grandes distances, » et toujours signalés d'avance à la police, parce qu'ils n'appartiennent à aucun » domicile. Les hordes de bandits qui infestent les frontières du royaume de » Naples ne sont autre chose que les villageois, habitans des montagnes voisi- » nes; les hommes ont leurs propriétés et leurs familles, ils s'occupent des » travaux champêtres une partie de l'année; mais comme ce travail dans ces » rochers stériles ne suffit ni à leur existence, ni à leurs plaisirs, un attrait, » un besoin presqu'invincible de pillage et de meurtre les porte à se réunir, à » s'armer et aller attaquer les voyageurs, et souvent aussi les maisons et les » habitans de la plaine.*

» *La majorité de la population étant enrôlée sous la bannière de quelques » chefs, ceux-ci ont toujours à leurs ordres une petite armée toute prête à » entrer en campagne, et aussi promptement dispersée que réunie; on ne prend » pour chaque expédition que le nombre d'hommes nécessaires, et à moins de » les saisir sur le champ de bataille, la police ne sait où les trouver: car ren- » tré subitement dans leur domicile ils y reprennent le costume et les occupa- » tions champêtres, ils ne sont plus que des paisibles paysans réunis sous la » protection de leur curé et de leur maire, dont l'indulgence est sans bornes, » et pour d'assez bonnes raisons, à ce qu'on assure.*

» *Quelques chefs seulement sont bien connus, et livrés aux recherches con- » tinuelles des gendarmes. Depuis cinq ans on en a arrêté et exécuté plusieurs, » sans que le zèle des survivans ait été un moment ralenti. Beaucoup de ces » bandits ont péri dans les combats qu'ils ont soutenus avec les gendarmes et*

L'economia dopo aver considerato i ladri come perturbatori della produzione ed usurpatori dell'altrui ricchezza, gli abbandona alla giurisprudenza criminale.

CONCLUSIONE.

Possiamo ora facilmente accorgerci quanto è poco sensata la divisiono comune della popolazione in *produttori*, *mediatori*, *consumatori* (1).

Tutti gli uomini sono consumatori, senza eccezione; tutti gli uomini sono produttori, se si eccettuano i poveri e i ladri.

La società è una grande intrapresa, in cui tutti i suoi membri sono carattisti; ciascuno vi mette qualche cosa del suo, che non vi è messo dagli altri. La produzione è il risultato dell'azione combinata di queste forze concorrenti.

Il proprietario somministra all'officina sociale lo spazio e le forze della natura, nel cui seno succedono i lavori.
Il capitalista . . . . le materie mobili, necessarie ai lavori;
Il dotto . . . . . . i modi, con cui si eseguiscono i lavori;
L'intrapreditore . . la combinazione de' lavori e l'assistenza ad essi;
Gli operai . . . . . le braccia, esecutrici de' lavori;
I magistrati . . . . la difesa e la promozione de' lavori.

Togliete una sola di queste classi dalla società, e farete cessare tutto il moto della produzione, come togliendo una sola ruota da un orologio, tutto il meccanismo s'arresta.

» *les escortes; beaucoup aussi ont été cernés et pris dans les expéditions. On a* » *cru effrayer le reste par leur exécution: mais on a fait que leur donner un* » *peu plus de prudence: car cette habitude de brigandage n'est autre chose* » *pour eux qu'une manière de vivre à laquelle ils savent fort bien qu'est at-* » *taché le danger de l'échafaud; et ils n'en sont pas plus effrayés que le marin* » *qui s'expose à la tempête* «. *Bibliothèque Britannique*, n.° 470.

(1) » *Gli uomini che compongono una nazione, io li considero divisi in tre* » *classi: riproduttori, mediatori, consumatori* «. (*Verri*, tom. I. pag. 204).

» *On voit donc naître trois classes d'hommes: ceux qui, travaillant à la* » *culture de la terre, produisent plus qu'ils ne consomment; ceux qui, employant* » *ces productions premières pour en tirer les produits d'un art quelconque, ne* » *font qu'en changer la forme, et rendent à la masse une valeur égale à celle* » *qu'ils ont consommée; enfin les simples consommateurs qui détruisent et ne* » *produisent point* «. (*Condorcet*, Œuvres tom. XXI. pag. 272-273).

Dire con Smith e gli economisti francesi, che tale classe lavoratrice vive a spese di tal altra, è dire che la testa vive a spese dello stomaco, e lo stomaco a spese della mano.

Ciascun vive del suo, e la porzione che gli tocca nella ricchezza prodotta, è proporzionata al suo caratto. Il pane che mangia il dotto rappresenta le forze ideali, ch' egli somministrò per la produzione, come il pane che mangia l' operaio, rappresenta le forze materiali, con cui si eseguì. Il magistrato non è mantenuto dal proprietario, come non lo è il capitalista dall' intrapreditore. L' azione del magistrato concorre così alla formazione de' prodotti, come vi concorre la materia del capitalista. I poveri solamente e i ladri vivono a spese delle altre classi, e sono stipendiati da esse per amore o per forza.

Con astrazioni metafisiche, smentite dal fatto, si attribuisce tutta la produzione ai proprietarj, e si conchiude che tutte le altre classi della società sono *serve della terra* (1). Ma se il fabbro dipende dal proprietario, perchè abbisogna di grano, il proprietario dipende dal fabbro, perchè abbisogna d' instrumenti. Voi rappresentate male lo stato delle cose, allorchè dite che nella prima epoca della civilizzazione tutta la società era composta di proprietarj indipendenti. Voi dovete dire piuttosto che lo stesso individuo era proprietario e manifattore. E siccome questa confusione di cose accresceva la spesa e scemava i prodotti, quindi si sono divisi i lavori, ma la divisione de' lavori non ha distrutta la loro dipendenza, nè ha cambiato una parte de' lavoranti in *piante parassite* (2). Pietro intraprende di fabbricare una carrozza nella casa che gli è affittata da Paolo, sul modello somministrato da Giuseppe, coi capitali prestati da Martino, colle braccia di Carlo e d' Ignazio. Si dirà mai che Pietro Giuseppe Martino Carlo ed Ignazio siano servi di Paolo? Se Paolo avesse voluto fabbricare una carrozza da sè stesso nella sua casa, riunendo in sè le funzioni di Pietro, Giuseppe . . . . ., avrebbe prodotta una mostruosità. Ora la miglior qualità del lavoro è forse una ragione per insultare i lavoranti?

Pare che gli economisti fossero persuasi che il proprietario possa far comparire le biade con quella facilità, con cui fa comparire un servo, suonando il campanello. La maggior parte delle forze concorrenti alla

(1) *Garnier, nota XXII all' opera di Smith, tom. V. pag.* 294.
(2) *Idem ibid.*

produzione delle biade sfugge al loro sguardo. Essi veggono la terra il bue l' aratro l' agricoltore; tutto il resto è nulla. Quindi l' uomo vive senza casa, lavora senza abiti; gli aratri sorgono dalla terra belli e fatti; i buoi vanno al campo senza strade; i prodotti si trovano sul mercato senza carri o barche; l' agricoltore cade dal cielo colla vanga in mano e con tutto il corredo delle idee bisognevoli; quindi non concorrono alla produzione quelli che le creano o le diramano. La terra è abitata da angeli che attendono al loro travaglio senza disturbare l' altrui o carpirlo; quindi non sono forze produttrici quelle che mantengono la sicurezza.

A quasi uguali difficoltà, nello spiegare la distribuzione delle ricchezze, vanno incontro gli scrittori che tutte le forze produttrici ridussero alla *terra*, *industria*, *capitali*; giacchè da una parte non tutti i cittadini sono proprietarj di capitali o di terre, dall' altra a tutta la massa restante non puossi apporre il titolo d' industre. Difatti, unite alle azioni manuali qualche grado d' intelligenza e di attività più o meno commune, e avrete tutto il complesso delle idee, che alla parola industria communemente suole applicarsi. Quindi o conviene alterare le nozioni delle cose, o non si può parlare dell' industria d' un giudice che condanna, d' un soldato che veglia, d' un professore che detta, d' un Principe che comanda. Non risulta quindi ben chiaro il titolo per cui molte classi sono messe a parte della ricchezza sociale.

Lasciando da banda le astrazioni metafisiche e le spiegazioni forzate, proposte dagli scrittori che ci precedettero, e ritornando al principio che i *caratti impiegati nella produzione costituiscono i titoli legittimi per cui si partecipa ai prodotti* ossia alle ricchezze, soggiungeremo:

I bisogni reciproci e le speciali affezioni de' carattisti sociali stabiliscono una serie di reciproci cambj.

Ne' cambj fu detto *venditore* chi esibisce, e *compratore* chi dimanda, ma la diversità de' nomi non stabilisce ineguaglianza ne' bisogni e nelle affezioni promotrici del cambio.

E siccome nel cambio non si danno le cose gratuitamente, quindi chi dimanda la merce *A* esibisce la merce *B*, e chi esibisce *A* dimanda *B*, perciò il titolo di compratore e venditore all' uno e all' altro de' contraenti esattamente conviene (1).

---

(1) *La dabbenaggine d' alcuni legislatori concesse maggiori privilegi al venditore che al compratore, mostrando d' ignorare che in un contratto l' uno e*

La quantità d' una cosa che il comprator possiede, data in cambio d' un altra che gli manca, fu detta *prezzo*.

La misura de' prezzi non si può desumere dal travaglio, come pretende Smith, ma dalla *esibizione* e dalla *dimanda*.

Gli elementi dell' esibizione e della dimanda non vogliono essere desunti dal semplice *numero de' venditori e compratori*, come insegna il saggissimo P. Verri, ma a questo numero debbesi unire *la quantità delle merci esibite e dimandate, la loro qualità corruttibile o incorruttibile, i bisogni più o meno pressanti de' contraenti, le loro affezioni speciali, favorevoli o contrarie.*

Gli elementi dell' esibizione e della dimanda soggiacendo a continua variazione, variano continuamente i prezzi delle merci, e il decremento nel prezzo d'una produce aumento in quello d' un' altra, e le alterazioni in più o in meno si diffondono, e i guadagni e le perdite si estendono per tutte le classi sociali.

Restano però i guadagni senza perdite, quando il prezzo decade per *decremento nelle spese di produzione* o per *aumento nella quantità de' prodotti*, il che dimostra erroneo il principio generalmente stabilito *essere utile al pubblico l' alto prezzo delle derrate*, equivalendo questa asserzione alle seguenti, cioè essere utile al pubblico che l' acqua invece di costare un soldo alla secchia ne costi cinque, essere dannoso al pubblico che il caffè invece di pagarsi sette soldi la tazza si paghi uno.

Ai decrementi nella quantità d' una merce non sono proporzionati ma maggiori *gli aumenti ne' prezzi, come non sono proporzionati ma* minori *i decrementi ne' prezzi, allorchè la quantità della merce s' aumenta*, giacchè la corrispondenza de' rapporti resta alterata da un lato dall' opinione che esagera od impiccolisce, dall' altro dai bisogni e dalle abitudini de' compratori e venditori che si ostinano nella stessa dimanda, allorchè succede alterazione nella quantità delle merci.

Tutti questi movimenti delle ricchezze, questi passeggi da una mano all' altra, ossia questa circolazione si effettua col mezzo delle monete sì reali o metalliche, che fittizie o di carta come per lo più succede.

E siccome sì le une che le altre soggiacciono alle variazioni dell' esi-

---

l' altro de' contraenti è a vicenda compratore e venditore, e che se privilegio alcuno concedere si debbe, non dal nome *de' contraenti si debbe desumere, ma dal* bisogno, *e questi per lo più si trova dal lato di chi dimanda, che dal lato di chi esibisce.*

bizione e della dimanda, quindi possono essere norma de' valori soltanto in tempi e luoghi poco distanti, e non altrimenti.

Tra i valori meno soggetti a queste variazioni in tempi distanti, v'è il frumento; perciò il valore di questa derrata, in mancanza di più esatta misura, può servire di norma per determinare i valori da restituirsi in un tempo avvenire pe' valori ricevuti in passato.

Applicando queste idee generali a ciascuna porzione della ricchezza toccata ai carattisti, vedremo che

La *rendita de' fondi* da una parte riceve un prezzo di monopolio, perchè non può crescere la loro estensione, dall'altra subisce ribasso per l'eccedente numero de' possessori:

L'*interesse de' capitali*, sotto qualunque forma essi compariscano, di roba cioè o di danaro, cresce in ragione del valore prestato, e dell'incertezza di riacquistarlo:

La *ricompensa de' dotti* resta bassa 1.° per l'eccedente concorrenza di essi, 2.° per la qualità della merce non suscettibile di monopolio, 3.° per la stima pubblica che si sostituisce alla ricompensa reale:

I *profitti degli intraprenditori* crescono in ragione 1.° delle cognizioni necessarie all'intrapresa, 2.° de' capitali che vi si impiegano, 3.° del consumo della merce che ne è l'oggetto, 4.° de' pericoli che s'incontrano:

La *mercede degli operai* suol essere ristretta per l'eccedente numero di quelli che esibiscono lavoro, e pe' loro bisogni non suscettibili di dilazione, mentre è piccolo il numero, e non pressanti i bisogni di quelli che lo dimandano:

L'*onorario de' magistrati*, benchè non si discuta tra il pubblico che paga e il magistrato che riceve, pure segue in *qualche modo* gli elementi dell'esibizione e della dimanda, e dovrebbe regolarsi principalmente sulla somma delle cognizioni che si richieggono per l'esecuzione de' doveri, e della integrità necessaria in mezzo alla corruzione possibile.

A queste sei classi sociali, che hanno titolo legittimo per essere a parte della ricchezza, perchè hanno caratto nella produzione, conviene aggiungere altre due classi che godono del frutto dell'altrui lavoro senza concorrervi;

La prima comprende i poveri, che sono a parte della ricchezza sociale per altrui compassione, e con assenso de' padroni;

La seconda comprende i ladri, che partecipano della ricchezza per propria forza o frode, e contro l'assenso de' padroni.

L'indicazione de' varj ostacoli che s'oppongono alla rapida circolazione e regolare riparto delle diverse porzioni di ricchezza, appartiene ai relativi rami d'amministrazione; saranno quindi accennati altrove.

CALCOLI

DEGLI INTERESSI DI TUTTE LE SOMME A TUTTE LE BASI
E PER TUTTI I GIORNI DELL' ANNO,

SEGUITI

DALLA TARIFFA DE' GUADAGNI RISULTANTI DA TUTTE LE SPECULAZIONI
E DA UN QUADRO RELATIVO AGLI SCONTI

DEL *SIG. DAULNOY.*

ISTRUZIONE PRELIMINARE.

Sarebbe cosa puerile l' accingersi a provare l' utilità delle tabelle che indicano gli interessi corrispondenti ai varj capitali in ragione de' giorni e de' mesi che decorsero, e secondo le varie basi che vennero supposte. Chiunque intendesi alcun poco d' affari, sente il bisogno d' evitare operazioni moltiplici, soventi lunghe e sempre fastidiose. Quanto tempo non risparmiano esse ai banchieri, ai negozianti, agli agenti del cambio, costretti dalla loro professione a fare gran numero di sconti? Le persone poco esperti nell' aritmetica troveranno in questi quadri quella esattezza, a cui esse non potrebbero giungere; le altre più destre nel maneggio de' numeri accoglieranno con piacere i risultati di operazioni diggià eseguite; sì le prime che le seconde, confrontando i loro calcoli con queste tabelle, avranno la prova d' essersi o non essersi scostate dal vero.

Il calcolo decimale serve di base a questo travaglio e lo simplifica in modo singolare; egli ne rende facilissimo l' uso tra le combinazioni indefinite.

Sessanta tabelle bastarono a presentare i calcoli degli interessi al 4, 5, 6 per cento di tutte le somme possibili e per tutti i giorni dell' anno.

Queste tre basi essendo le più ordinarie, non si spinsero più lungi i calcoli di dettaglio.

Sebbene però le leggi non sogliano autorizzare gli interessi a base maggiore del 6, pure ne' contratti marittimi principalmente, molte circostanze occorrono, in cui si permette l' interesse a base più elevata, quindi il travaglio sarebbe rimasto incompleto, se non presentasse i mezzi di conseguire tutti i risultati desiderabili.

Il quadro posto alle pag. LXVIII-LXX presenta gli interessi di tutte le somme per un giorno, e per tutte le basi dal 4 sino al 25 per cento inclusivamente. Con una semplice moltiplicazione si troverà l' interesse per qualunque numero di giorni si voglia.

Due altri quadri sembrarono necessarj all' utilità dell' opera; l' uno presenta la tariffa de' beneficj risultanti da tutti i cambj da un ottavo sino al 25 per cento, l' altro lo sconto di tutte le somme alle stesse condizioni. Questi due quadri, che a prima vista sembra presentino gli stessi calcoli, sono ciònnonostante differenti; giacchè la distinzione che passa tra il cambio e lo sconto consiste in ciò, che il primo aumenta la somma a vantaggio del creditore, ed il secondo la scema a vantaggio del debitore; o in altri termini, il cambio è un interesse che si prende al di fuori del capitale, e lo sconto si calcola al di dentro. Ne darò in breve degli esempj.

Per non lasciare alcuna incertezza sull' uso di queste tabelle, e risparmiare ogni specie di studio a quelli che vorranno servirsene, ne spiegherò la costruzione, e dimostrerò con diversi esempj la facilità che presentano. Le prime venti contengono gli interessi al 4 per cento, le seconde al 5, le ultime al 6. Essendo basate, come si disse, sul calcolo decimale, esse hanno il vantaggio di presentare il prodotto di tutti i numeri moltiplicati di 10 in 10, senza che altra operazione abbisogni che d' ag-

giungere un zero per ciascuna decina, di cui fu moltiplicata la somma primitiva, avanzando d'altrettante cifre il punto verso destra. Per cogliere e conservare una rigorosa esattezza, non si limitò a presentare gli interessi in lire e centesimi, ma si spinse il calcolo sino a tre cifre frazionarie, onde se si vuole prenderli per 100,000 lire, si possa, prendendo per 100, trovare de' centesimi nell' ultima cifra decimale.

Quindi la prima e più essenziale di tutte le osservazioni da farsi sull'uso di queste tabelle, si è che quella che presenta l'interesse di una lira, presenta pure quello di 10, di 100, di 1000; bastando, come si disse, d'aggiungere alle decimali tanti zeri quanti ne furono aggiunti alla somma capitale, ricordandosi che non devono giammai restare che tre cifre nella frazione, che le due seguenti verso sinistra rappresentano i centesimi; e tutte le altre le lire. Così prendendo la seconda colonna della prima tavola (pag. VII) vi si vede l'interesse d'una lira al 4 per cento. Supponiamolo di 5 mesi, egli è di . . . . 1 c. 667
per 10 lire e per lo stesso tempo, sarà 16 » 670
» 100 . . . . 1 lir. 66 » 700
» 1000 . . . . 16 » 67 » 000.

Da questo esempio si scorge, che a misura che s'aggiunge uno zero alla somma principale, fa d'uopo aggiungerne uno al prodotto degli interessi, e che la stessa tabella serve per tutti i multipli di 10 in 10.

Si troverà fors'anche maggior facilità, non separando da principio le frazioni dai centesimi, i centesimi dalle lire; si eviterà altronde con questo mezzo ogni specie d'errore che potrebbe risultare da una sconcia posizione delle cifre.

Vuolsi conoscere il prodotto dell'interesse per 4 mesi di 35,000 lire al 5 per cento all'anno? Si consulti l'ultima colonna della pag. XXXIII, la quale dà il calcolo degli interessi di lire 35 al 5 per cento. Ora siccome per cambiare 35 lire in 35,000, basta aggiungere tre zeri, così per cambiare l'interesse della prima somma in quello della seconda, basterà aggiungergli tre zeri, ed avanzare di tre cifre il punto verso destra. L'interesse di 35 lire per 4 mesi si è 58,333,
se a questo numero s'aggiungono tre zeri, si avrà 58333,000.
Si separino le tre ultime cifre a destra che sono frazionarie, le due seguenti saranno centesimi, le tre ultime a sinistra saranno lire; si è dunque trovato senza alcuna difficoltà che l'interesse di 35,000 lire al 5 per cento all'anno, si è, per quattro mesi, di 583 lire, 33 c.

Altri esempi per somme rotonde e per le inferiori a 100 lire, sarebbero inutili, giacchè le tabelle ne danno il prodotto, e che un solo deve bastare per convincerci che colla tariffa per es. di 24 lire si ha necessariamente e per quel numero di giorni che si vuole, l'interesse di 240, di 2400, di 24,000, di 240,000, di 2,400,000 .... Ciononostante è possibile, e spesso succede che gli interessi sieno di molti mesi e di molti giorni; in questo caso si prendono dapprima gli interessi per i mesi, poscia pe' giorni; e le due somme aggiunte insieme danno il prodotto che si dimanda.

Supponiamo che si voglia conoscere l'interesse di 240,000 per sette

mesi e nove giorni, in ragione del 6 per cento all'anno. Conviene cercare alla pag. LI l'interesse di 24 lire per 7 mesi, ed aggiungendogli 4 zeri si avrà . . . . . 840000000.
Quindi per 9 giorni 36000000.

876000000.

Si separino le tre cifre decimali a destra, poscia le due seguenti che tengono il posto dei centesimi, le quattro ultime a sinistra saranno lire; così l'interesse di 240,000 lire per 7 mesi e 9 giorni, in ragione del 6 per cento all'anno, risulterà di lire 8760.

Un altro calcolo può ancora presentarsi, ed è quello che risulterebbe da un capitale che non si trovasse intiero nelle tabelle; allora conviene operare come segue:

Supponiamo la somma di 32,110 lire; si dimanda quale ne sarà la somma per 10 mesi al 4 per cento all'anno. Egli è evidente che non si può ottenere il risultato con una sola operazione, giacchè nissuna tariffa presenta questa somma intiera, ma se lo otterrà agevolmente, prendendo dapprima l'interesse di 32,000 lire.

Alla pag. XIII . . . . . . 106667000.
Poscia per 110 alla pag. IX 36670.

107033670.

L'interesse cercato si è di 1070 lire, 33 c.

Il lettore avrà osservato che ho aggiunto tre zeri alla prima somma, perchè ho trasformato l'interesse di 32 in quello 32,000, ed uno alla seconda, perchè ho trasformato l'interesse di 11 in quello di 110.

Riteniamo la stessa somma lo stesso interesse lo stesso numero di mesi, ed aggiungiamovi alcuni giorni, per es. 20. Calcolando come sopra

32,000	lire	per 10 mesi producono	106667000
»	»	per 20 giorni	7111000
100	»	per 10 mesi	366670
»	»	per 20 giorni	24440
			114169110

L'interesse è di 1141 lire, 69 c.

Non mi resta più che di dimostrare l'utilità de' quadri che succedono alle tariffe; il primo (pag. LXVIII-LXX) contiene gli interessi per un giorno di tutte le somme, ed a tutte le basi presumibili. Egli è necessario particolarmente ai banchieri e negozianti pe' conti d'interesse che debbono giornalmente eseguire. Essi potrebbero senza dubbio servirsi delle tariffe; ma sarebbe cosa lunga e noiosa lo svolgere molte pagine a ciascun articolo, mentre si può col mezzo d'una moltiplicazione ottenere lo stesso risultato.

La quantità del cambio d'un medesimo conto non soggiace ordinariamente a variazione: quindi arrestandosi a quello che fu convenuto, le operazioni si succedono agevolmente come segue:

Si vuole sapere, per es., qual è l'interesse per 4 mesi e 5 giorni di 4800 lire al 7 per cento all'anno. Si corre coll'occhio alla colonna oriz-

zontale che indica questo cambio, quindi alla colonna verticale che contiene 48, e si trova sulle due linee d'incontro il n.° 933; egli è questo l'interesse di lire 48 per un giorno. Ma siccome si cerca l'interesse di lire 4800, quindi aggiungendo due zeri, si ha 93300.
Questo numero debb' essere moltiplicato per
4 mesi e 5 giorni, ossia . . . . 125 giorni

466500
186600
93300

Prodotto . . . . 11662500.

Separando le tre ultime cifre frazionarie a destra, quindi le due che esprimono i centesimi, resta l'interesse chiesto 116 lire, 62 c.

Il secondo quadro (pag. LXXII-LXXIII) è destinato a dare immediatamente la quantità di tutti i guadagni che possono risultare da speculazione qualunque. Il calcolo di essi si estende da un ottavo sino al 25 per cento, e coll'aiuto della semplice addizione si eseguisce ogni specie d'operazioni in questo genere.

Supponiamo una lettera di cambio di 22,000 lire, che porti per guadagno, a chi l'incassa, la mezza per cento.

22,000 lire sono eguali a 20,000 più 2000. Cerco dunque nella prima colonna verticale la mezza per cento, e la trova alla quinta linea. Da questo punto, procedendo orizzontalmente, mi fermo sotto il 2 e trovo 1000. Siccome voglio il guadagno di 20,000 lire, quindi aggiungendo quattro zeri, avrò 10000000,
poscia prendendo per 2000 aggiungerò tre zeri, ed avrò 1000000

Prodotto . . . 11000000.

Il guadagno sopra una lettera di cambio di 22,000 lire, alla mezza per cento, sarà dunque 110 lire. Questo genere d'operazioni è frequentissimo presso i banchieri e commissionati; quindi la già seguita esecuzione di questi conti deve sembrare loro vantaggiosa.

Finalmente il terzo ed ultimo quadro (pag. LXXIV-LXXV) contiene i calcoli degli sconti a tutte le basi da un ottavo sino a 25 per cento. Egli sarà utile a tutti i negozianti, giacchè non ve n'ha un solo che non sia nel caso di fare sconti ad altri o di riceverne, per quanto mediocre sia il suo commercio.

In questo quadro invece di dare il guadagno risultante dallo sconto, si è preferito di presentare le somme pagabili dopo la deduzione di esso. Se si fosse seguito il primo metodo, sarebbe stato necessario fare una sottrazione per ottenere un risultato, mentre all'opposto con un solo colpo d'occhio si vede, che se si comprarono 4000 lire, pagabili entro sei mesi, ossia con danaro attuale e con sconto del 4 e mezzo per cento, questa somma di 4000 lire sarà ridotta a 3827 lire 75 c.

Spesso si confonde il cambio collo sconto. La differenza che è stata indicata di sopra, si vede ora dimostrata dal seguente esempio:

Pel cambio al 5 per cento si devono pagare lire 10,500 per lire 10.000. Sembrerebbe, quindi a prima vista che per scontare 10,500 al 5 per cento, non si dovrebbero ricevere che 9975 lire, perchè si detrarrebbero primieramente 500 sopra le 10,000, poscia 25 sopra le 500; ma sarebbe questo un errore; si debbono ricevere lire 10,000, giacchè lo sconto si prende al di dentro e la quistione si esprime così:

D. Se 105 lire non devono pagare che 100, quante ne dovranno pagare 10,500?

R. 10,000 lire.

Per ottenere questo risultato col mezzo del quadro, conviene ricercare nella prima colonna verticale lo sconto al 5 per cento, seguire la linea orizzontale fin sotto il 10, e aggiungere 3 zeri alla somma che vi si trova, affine di cambiare 10 lire in 10,000, si avrà 952381000.
Per 500 si prenda per 5 lire, aggiungendo 2 zeri 47619000.

1000000000.

Il totale è 10,000 lire.

Altro esempio. Vuolsi scontare a 7 ½ per cento una fattura di 8000 lire? è cosa naturale di dire: 8000 a 7 ½ danno 600; quindi togliendo 600 da 8000, resteranno da pagarsi 7400. È inutile di ripetere che questo calcolo è inesatto, e che la somma da pagarsi è di 7441 lire, 86 c. Difatti se 107 lire 50 c. danno 100, 8000 daranno 7441 lire 86 c.

Interessi al mese, dopo l' interesse all' anno.

Essendo l'interesse all' anno		Sarà al mese	
a 1	per 100	0 1/12	per 100
2	»	0 1/6	»
3	»	0 1/4	»
4	»	0 1/3	»
5	»	0 5/12	»
6	»	0 1/2	»
7	»	0 7/12	»
8	»	0 2/3	»
9	»	0 3/4	»
10	»	0 5/6	»
11	»	0 11/12	»
12	»	1 —	»
13	»	1 1/12	»
14	»	1 1/6	»
15	»	1 1/4	»
16	»	1 1/3	»
17	»	1 5/12	»
18	»	1 1/2	»
19	»	1 7/12	»
20	»	1 2/3	»
21	»	1 3/4	»
22	»	1 5/6	»
23	»	1 11/12	»
24	»	2 —	»

INTERESSE DEL QUATTRO PER CENTO ALL' ANNO.

PER	DI 1 LIRA.	DI 2 LIRE.	DI 3 LIRE.	DI 4 LIRE.	DI 5 LIRE.
	l. c.	l. c.	l. c.	l. c.	l. c.
giorni 1	0 00. 011	0 00. 022	0 00. 033	0 00. 044	0 00. 056
2	0 00. 022	0 00. 044	0 00. 067	0 00. 089	0 00. 111
3	0 00. 033	0 00. 067	0 00. 100	0 00. 133	0 00. 167
4	0 00. 044	0 00. 089	0 00. 133	0 00. 178	0 00. 222
5	0 00. 055	0 00. 111	0 00. 167	0 00. 222	0 00. 278
6	0 00. 067	0 00. 133	0 00. 200	0 00. 267	0 00. 333
7	0 00. 078	0 00. 156	0 00. 233	0 00. 311	0 00. 389
8	0 00. 089	0 00. 178	0 00. 267	0 00. 355	0 00. 444
9	0 00. 100	0 00. 200	0 00. 300	0 00. 400	0 00. 500
10	0 00. 111	0 00. 222	0 00. 333	0 00. 444	0 00. 556
11	0 00. 122	0 00. 244	0 00. 367	0 00. 489	0 00. 611
12	0 00. 133	0 00. 267	0 00. 400	0 00. 533	0 00. 667
13	0 00. 144	0 00. 289	0 00. 433	0 00. 578	0 00. 722
14	0 00. 155	0 00. 311	0 00. 467	0 00. 622	0 00. 778
15	0 00. 167	0 00. 333	0 00. 500	0 00. 667	0 00. 833
16	0 00. 178	0 00. 356	0 00. 533	0 00. 711	0 00. 889
17	0 00. 189	0 00. 378	0 00. 567	0 00. 755	0 00. 945
18	0 00. 200	0 00. 400	0 00. 600	0 00. 800	0 01. 000
19	0 00. 211	0 00. 422	0 00. 633	0 00. 844	0 01. 056
20	0 00. 222	0 00. 444	0 00. 667	0 00. 889	0 01. 111
21	0 00. 233	0 00. 467	0 00. 700	0 00. 933	0 01. 167
22	0 00. 244	0 00. 489	0 00. 733	0 00. 978	0 01. 222
23	0 00. 255	0 00. 511	0 00. 767	0 01. 022	0 01. 278
24	0 00. 267	0 00. 533	0 00. 800	0 01. 067	0 01. 333
25	0 00. 278	0 00. 556	0 00. 833	0 01. 111	0 01. 389
26	0 00. 289	0 00. 578	0 00. 867	0 01. 155	0 01. 445
27	0 00. 300	0 00. 600	0 00. 900	0 01. 200	0 01. 500
28	0 00. 311	0 00. 622	0 00. 933	0 01. 244	0 01. 556
29	0 00. 322	0 00. 644	0 00. 967	0 01. 289	0 01. 611
mesi 1	0 00. 333	0 00. 667	0 01. 000	0 01. 333	0 01. 667
2	0 00. 667	0 01. 333	0 02. 000	0 02. 667	0 03. 333
3	0 1. 000	0 02. 000	0 03. 000	0 04. 000	0 05. 000
4	0 1. 333	0 02. 667	0 04. 000	0 05. 333	0 06. 667
5	0 1. 667	0 03. 333	0 05. 000	0 06. 667	0 08. 333
6	0 2. 000	0 04. 000	0 06. 000	0 08. 000	0 10. 000
7	0 2. 333	0 04. 667	0 07. 000	0 09. 333	0 11. 667
8	0 2. 667	0 05. 333	0 08. 000	0 10. 667	0 13. 333
9	0 3. 000	0 06. 000	0 09. 000	0 12. 000	0 15. 000
10	0 3. 333	0 06. 667	0 10. 000	0 13. 333	0 16. 667
11	0 3. 667	0 07. 333	0 11. 000	0 14. 667	0 18. 333
anni 1	0 4. 000	0 08. 000	0 12. 000	0 16. 000	0 20. 000

INTERESSE DEL QUATTRO PER CENTO ALL' ANNO.

PER		DI 6 LIRE.	DI 7 LIRE.	DI 8 LIRE.	DI 9 LIRE.	DI 10 LIRE.
		l. c.	l. c.	l. c.	l. c.	l. c.
giorni	1	0 00. 067	0 00. 078	0 00. 089	0 00. 100	0 00. 111
	2	0 00. 133	0 00. 156	0 00. 178	0 00. 200	0 00. 222
	3	0 00. 200	0 00. 233	0 00. 267	0 00. 300	0 00. 333
	4	0 00. 267	0 00. 311	0 00. 355	0 00. 400	0 00. 444
	5	0 00. 333	0 00. 389	0 00. 444	0 00. 500	0 00. 555
	6	0 00. 400	0 00. 467	0 00. 533	0 00. 600	0 00. 667
	7	0 00. 467	0 00. 544	0 00. 622	0 00. 700	0 00. 778
	8	0 00. 533	0 00. 622	0 00. 711	0 00. 800	0 00. 889
	9	0 00. 600	0 00. 700	0 00. 800	0 00. 900	0 01. 000
	10	0 00. 667	0 00. 778	0 00. 889	0 01. 000	0 01. 111
	11	0 00. 733	0 00. 855	0 00. 978	0 01. 100	0 01. 222
	12	0 00. 800	0 00. 933	0 01. 067	0 01. 200	0 01. 333
	13	0 00. 867	0 01. 011	0 01. 155	0 01. 300	0 01. 444
	14	0 00. 933	0 01. 089	0 01. 244	0 01. 400	0 01. 555
	15	0 01. 000	0 01. 167	0 01. 333	0 01. 500	0 01. 667
	16	0 01. 067	0 01. 244	0 01. 422	0 01. 600	0 01. 778
	17	0 01. 133	0 01. 322	0 01. 511	0 01. 700	0 01. 889
	18	0 01. 200	0 01. 400	0 01. 600	0 01. 800	0 02. 000
	19	0 01. 267	0 01. 478	0 01. 689	0 01. 900	0 02. 111
	20	0 01. 333	0 01. 555	0 01. 778	0 02. 000	0 02. 222
	21	0 01. 400	0 01. 633	0 01. 867	0 02. 100	0 02. 333
	22	0 01. 467	0 01. 711	0 01. 955	0 02. 200	0 02. 444
	23	0 01. 533	0 01. 789	0 02. 044	0 02. 300	0 02. 555
	24	0 01. 600	0 01. 867	0 02. 133	0 02. 400	0 02. 667
	25	0 01. 667	0 01. 945	0 02. 222	0 02. 500	0 02. 778
	26	0 01. 733	0 02. 022	0 02. 311	0 02. 600	0 02. 889
	27	0 01. 800	0 02. 100	0 02. 400	0 02. 700	0 03. 000
	28	0 01. 867	0 02. 178	0 02. 489	0 02. 800	0 03. 111
	29	0 01. 933	0 02. 255	0 02. 578	0 02. 900	0 03. 222
mesi	1	0 02. 000	0 02. 333	0 02. 667	0 03. 000	0 03. 333
	2	0 04. 000	0 04. 667	0 05. 333	0 06. 000	0 06. 667
	3	0 06. 000	0 07. 000	0 08. 000	0 09. 000	0 10. 000
	4	0 08. 000	0 09. 333	0 10. 667	0 12. 000	0 13. 333
	5	0 10. 000	0 11. 667	0 13. 333	0 15. 000	0 16. 667
	6	0 12. 000	0 14. 000	0 16. 000	0 18. 000	0 20. 000
	7	0 14. 000	0 16. 333	0 18. 667	0 21. 000	0 23. 333
	8	0 16. 000	0 18. 667	0 21. 333	0 24. 000	0 26. 667
	9	0 18. 000	0 21. 000	0 24. 000	0 27. 000	0 30. 000
	10	0 20. 000	0 23. 333	0 26. 667	0 30. 000	0 33. 333
	11	0 22. 000	0 25. 667	0 29. 333	0 33. 000	0 36. 667
anni	1	0 24. 000	0 28. 000	0 32. 000	0 36. 000	0 40. 000

INTERESSE DEL QUATTRO PER CENTO ALL' ANNO.

PER	DI 11 LIRE.	DI 12 LIRE.	DI 13 LIRE.	DI 14 LIRE.	DI 15 LIRE.
	l. c.	l. c.	l. c.	l. c.	l. c.
giorni 1	0 00. 122	0 00. 133	0 00. 144	0 00. 155	0 00. 167
2	0 00. 244	0 00. 267	0 00. 289	0 00. 311	0 00. 333
3	0 00. 367	0 00. 400	0 00. 433	0 00. 467	0 00. 500
4	0 00. 489	0 00. 533	0 00. 578	0 00. 622	0 00. 667
5	0 00. 611	0 00. 667	0 00. 722	0 00. 778	0 00. 833
6	0 00. 733	0 00. 800	0 00. 867	0 00. 933	0 01. 000
7	0 00. 855	0 00. 933	0 01. 011	0 01. 089	0 01. 167
8	0 00. 978	0 01. 067	0 01. 155	0 01. 244	0 01. 333
9	0 01. 100	0 01. 200	0 01. 300	0 01. 400	0 01. 500
10	0 01. 222	0 01. 333	0 01. 444	0 01. 555	0 01. 667
11	0 01. 344	0 01. 467	0 01. 589	0 01. 711	0 01. 833
12	0 01. 467	0 01. 600	0 01. 733	0 01. 867	0 02. 000
13	0 01. 589	0 01. 733	0 01. 878	0 02. 022	0 02. 167
14	0 01. 711	0 01. 867	0 02. 022	0 02. 178	0 02. 333
15	0 01. 833	0 02. 000	0 02. 167	0 02. 333	0 02. 500
16	0 01. 955	0 02. 133	0 02. 311	0 02. 489	0 02. 667
17	0 02. 078	0 02. 267	0 02. 456	0 02. 644	0 02. 833
18	0 02. 200	0 02. 400	0 02. 600	0 02. 800	0 03. 000
19	0 02. 322	0 02. 533	0 02. 744	0 02. 955	0 03. 167
20	0 02. 444	0 02. 667	0 02. 889	0 03. 111	0 03. 333
21	0 02. 567	0 02. 800	0 03. 033	0 03. 267	0 03. 500
22	0 02. 689	0 02. 933	0 03. 178	0 03. 422	0 03. 667
23	0 02. 811	0 03. 067	0 03. 322	0 03. 578	0 03. 833
24	0 02. 933	0 03. 200	0 03. 467	0 03. 733	0 04. 000
25	0 03. 055	0 03. 333	0 03. 611	0 03. 889	0 04. 167
26	0 03. 178	0 03. 467	0 03. 755	0 04. 044	0 04. 333
27	0 03. 300	0 03. 600	0 03. 900	0 04. 200	0 04. 500
28	0 03. 422	0 03. 733	0 04. 044	0 04. 355	0 04. 667
29	0 03. 544	0 03. 867	0 04. 189	0 04. 511	0 04. 833
mesi 1	0 03. 667	0 04. 000	0 04. 333	0 04. 667	0 05. 000
2	0 07. 333	0 08. 000	0 08. 667	0 09. 333	0 10. 000
3	0 11. 000	0 12. 000	0 13. 000	0 14. 000	0 15. 000
4	0 14. 667	0 16. 000	0 17. 333	0 18. 667	0 20. 000
5	0 18. 333	0 20. 000	0 21. 667	0 23. 333	0 25. 000
6	0 22. 000	0 24. 000	0 26. 000	0 28. 000	0 30. 000
7	0 25. 667	0 28. 000	0 30. 333	0 32. 667	0 35. 000
8	0 29. 333	0 32. 000	0 34. 667	0 37. 333	0 40. 000
9	0 33. 000	0 36. 000	0 39. 000	0 42. 000	0 45. 000
10	0 36. 667	0 40. 000	0 43. 333	0 46. 667	0 50. 000
11	0 40. 333	0 44. 000	0 47. 667	0 51. 333	0 55. 000
anni 1	0 44. 000	0 48. 000	0 52. 000	0 56. 000	0 60. 000

INTERESSE DEL QUATTRO PER CENTO ALL' ANNO.

PER	DI 16 LIRE.	DI 17 LIRE.	DI 18 LIRE.	DI 19 LIRE.	DI 20 LIRE.
	l. c.	l. c.	l. c.	l. c.	l. c.
giorni 1	0 00. 178	0 00. 189	0 00. 200	0 00. 211	0 00. 222
2	0 00. 355	0 00. 378	0 00. 400	0 00. 422	0 00. 444
3	0 00. 533	0 00. 567	0 00. 600	0 00. 633	0 00. 667
4	0 00. 711	0 00. 755	0 00. 800	0 00. 844	0 00. 889
5	0 00. 889	0 00. 944	0 01. 000	0 01. 055	0 01. 111
6	0 01. 067	0 01. 133	0 01. 200	0 01. 267	0 01. 333
7	0 01. 244	0 01. 322	0 01. 400	0 01. 478	0 01. 555
8	0 01. 422	0 01. 511	0 01. 600	0 01. 689	0 01. 778
9	0 01. 600	0 01. 700	0 01. 800	0 01. 900	0 02. 000
10	0 01. 778	0 01. 889	0 02. 000	0 02. 111	0 02. 222
11	0 01. 955	0 02. 078	0 02. 200	0 02. 322	0 02. 444
12	0 02. 133	0 02. 267	0 02. 400	0 02. 533	0 02. 667
13	0 02. 311	0 02. 455	0 02. 600	0 02. 744	0 02. 889
14	0 02. 489	0 02. 644	0 02. 800	0 02. 955	0 03. 111
15	0 02. 667	0 02. 833	0 03. 000	0 03. 167	0 03. 333
16	0 02. 844	0 03. 022	0 03. 200	0 03. 378	0 03. 555
17	0 03. 022	0 03. 211	0 03. 400	0 03. 589	0 03. 778
18	0 03. 200	0 03. 400	0 03. 600	0 03. 800	0 04. 000
19	0 03. 378	0 03. 589	0 03. 800	0 04. 011	0 04. 222
20	0 03. 555	0 03. 778	0 04. 000	0 04. 222	0 04. 444
21	0 03. 733	0 03. 967	0 04. 200	0 04. 433	0 04. 667
22	0 03. 911	0 04. 155	0 04. 400	0 04. 644	0 04. 889
23	0 04. 089	0 04. 344	0 04. 600	0 04. 855	0 05. 111
24	0 04. 267	0 04. 533	0 04. 800	0 05. 067	0 05. 333
25	0 04. 444	0 04. 722	0 05. 000	0 05. 278	0 05. 555
26	0 04. 622	0 04. 911	0 05. 200	0 05. 489	0 05. 778
27	0 04. 800	0 05. 100	0 05. 400	0 05. 700	0 06. 000
28	0 04. 978	0 05. 289	0 05. 600	0 05. 911	0 06. 222
29	0 05. 155	0 05. 478	0 05. 800	0 06. 122	0 06. 444
mesi 1	0 05. 333	0 05. 667	0 06. 000	0 06. 333	0 06. 667
2	0 10. 667	0 11. 333	0 12. 000	0 12. 667	0 13. 333
3	0 16. 000	0 17. 000	0 18. 000	0 19. 000	0 20. 000
4	0 21. 333	0 22. 667	0 24. 000	0 25. 333	0 26. 667
5	0 26. 667	0 28. 333	0 30. 000	0 31. 667	0 33. 333
6	0 32. 000	0 34. 000	0 36. 000	0 38. 000	0 40. 000
7	0 37. 333	0 39. 667	0 42. 000	0 44. 333	0 46. 667
8	0 42. 667	0 45. 333	0 48. 000	0 50. 667	0 53. 333
9	0 48. 000	0 51. 000	0 54. 000	0 57. 000	0 60. 000
10	0 53. 333	0 56. 667	0 60. 000	0 63. 333	0 66. 667
11	0 58. 667	0 62. 333	0 66. 000	0 69. 667	0 73. 333
anni 1	0 64. 000	0 68. 000	0 72. 000	0 76. 000	0 80. 000

INTERESSE DEL QUATTRO PER CENTO ALL' ANNO.

PER		DI 21 LIRE.	DI 22 LIRE.	DI 23 LIRE.	DI 24 LIRE.	DI 25 LIRE.
		l. c.	l. c.	l. c.	l. c.	l. c.
giorni	1	0 00. 233	0 00. 244	0 00. 255	0 00. 267	0 00. 278
	2	0 00. 467	0 00. 489	0 00. 511	0 00. 533	0 00. 555
	3	0 00. 700	0 00. 733	0 00. 767	0 00. 800	0 00. 833
	4	0 00. 933	0 00. 978	0 01. 022	0 01. 067	0 01. 111
	5	0 01. 167	0 01. 222	0 01. 278	0 01. 333	0 01. 389
	6	0 01. 400	0 01. 467	0 01. 533	0 01. 600	0 01. 667
	7	0 01. 633	0 01. 711	0 01. 789	0 01. 867	0 01. 944
	8	0 01. 867	0 01. 955	0 02. 044	0 02. 133	0 02. 222
	9	0 02. 100	0 02. 200	0 02. 300	0 02. 400	0 02. 500
	10	0 02. 333	0 02. 444	0 02. 555	0 02. 667	0 02. 778
	11	0 02. 567	0 02. 689	0 02. 811	0 02. 933	0 03. 055
	12	0 02. 800	0 02. 933	0 03. 067	0 03. 200	0 03. 333
	13	0 03. 033	0 03. 178	0 03. 322	0 03. 467	0 03. 611
	14	0 03. 267	0 03. 422	0 03. 578	0 03. 733	0 03. 889
	15	0 03. 500	0 03. 667	0 03. 833	0 04. 000	0 04. 167
	16	0 03. 733	0 03. 911	0 04. 089	0 04. 267	0 04. 444
	17	0 03. 967	0 04. 155	0 04. 344	0 04. 533	0 04. 722
	18	0 04. 200	0 04. 400	0 04. 600	0 04. 800	0 05. 000
	19	0 04. 433	0 04. 644	0 04. 855	0 05. 067	0 05. 278
	20	0 04. 667	0 04. 889	0 05. 111	0 05. 333	0 05. 555
	21	0 04. 900	0 05. 133	0 05. 367	0 05. 600	0 05. 833
	22	0 05. 133	0 05. 378	0 05. 622	0 05. 867	0 06. 111
	23	0 05. 367	0 05. 622	0 05. 878	0 06. 133	0 06. 389
	24	0 05. 600	0 05. 867	0 06. 133	0 06. 400	0 06. 667
	25	0 05. 833	0 06. 111	0 06. 389	0 06. 667	0 06. 944
	26	0 06. 067	0 06. 355	0 06. 644	0 06. 933	0 07. 222
	27	0 06. 300	0 06. 600	0 06. 900	0 07. 200	0 07. 500
	28	0 06. 533	0 06. 844	0 07. 155	0 07. 467	0 07. 778
	29	0 06. 767	0 07. 089	0 07. 411	0 07. 733	0 08. 055
mesi	1	0 07. 000	0 07. 333	0 07. 667	0 08. 000	0 08. 333
	2	0 14. 000	0 14. 667	0 15. 333	0 16. 000	0 16. 667
	3	0 21. 000	0 22. 000	0 23. 000	0 24. 000	0 25. 000
	4	0 28. 000	0 29. 333	0 30. 667	0 32. 000	0 33. 333
	5	0 35. 000	0 36. 667	0 38. 333	0 40. 000	0 41. 667
	6	0 42. 000	0 44. 000	0 46. 000	0 48. 000	0 50. 000
	7	0 49. 000	0 51. 333	0 53. 667	0 56. 000	0 58. 333
	8	0 56. 000	0 58. 667	0 61. 333	0 64. 000	0 66. 667
	9	0 63. 000	0 66. 000	0 69. 000	0 72. 000	0 75. 000
	10	0 70. 000	0 73. 333	0 76. 667	0 82. 000	0 83. 333
	11	0 77. 000	0 80. 667	0 84. 333	0 88. 000	0 91. 667
anni	1	0 84. 000	0 88. 000	0 92. 000	0 96. 000	1 00. 000

INTERESSE DEL QUATTRO PER CENTO ALL' ANNO.

PER	DI 26 LIRE.	DI 27 LIRE.	DI 28 LIRE.	DI 29 LIRE.	DI 30 LIRE.
	l. c.	l. c.	l. c.	l. c.	l. c.
giorni 1	0 00. 289	0 00. 300	0 00. 311	0 00. 322	0 00. 333
2	0 00. 578	0 00. 600	0 00. 622	0 00. 644	0 00. 667
3	0 00. 867	0 00. 900	0 00. 933	0 00. 967	0 01. 000
4	0 01. 155	0 01. 200	0 01. 244	0 01. 289	0 01. 333
5	0 01. 444	0 01. 500	0 01. 555	0 01. 611	0 01. 667
6	0 01. 733	0 01. 800	0 01. 867	0 01. 933	0 02. 000
7	0 02. 022	0 02. 100	0 02. 178	0 02. 255	0 02. 333
8	0 02. 311	0 02. 400	0 02. 489	0 02. 578	0 02. 667
9	0 02. 600	0 02. 700	0 02. 800	0 02. 900	0 03. 000
10	0 02. 889	0 03. 000	0 03. 111	0 03. 222	0 03. 333
11	0 03. 178	0 03. 300	0 03. 422	0 03. 544	0 03. 667
12	0 03. 467	0 03. 600	0 03. 733	0 03. 867	0 04. 000
13	0 03. 755	0 03. 900	0 04. 044	0 04. 189	0 04. 333
14	0 04. 044	0 04. 200	0 04. 355	0 04. 511	0 04. 667
15	0 04. 333	0 04. 500	0 04. 667	0 04. 833	0 05. 000
16	0 04. 622	0 04. 800	0 04. 978	0 05. 155	0 05. 333
17	0 04. 911	0 05. 100	0 05. 289	0 05. 478	0 05. 667
18	0 05. 200	0 05. 400	0 05. 600	0 05. 800	0 06. 000
19	0 05. 489	0 05. 700	0 05. 911	0 06. 122	0 06. 333
20	0 05. 778	0 06. 000	0 06. 222	0 06. 444	0 06. 667
21	0 06. 067	0 06. 300	0 06. 533	0 06. 767	0 07. 000
22	0 06. 355	0 06. 600	0 06. 844	0 07. 089	0 07. 333
23	0 06. 644	0 06. 900	0 07. 155	0 07. 411	0 07. 667
24	0 06. 933	0 07. 200	0 07. 467	0 07. 733	0 08. 000
25	0 07. 222	0 07. 500	0 07. 778	0 08. 055	0 08. 333
26	0 07. 511	0 07. 800	0 08. 089	0 08. 378	0 08. 667
27	0 07. 800	0 08. 100	0 08. 400	0 08. 700	0 09. 000
28	0 08. 089	0 08. 400	0 08. 711	0 09. 022	0 09. 333
29	0 08. 378	0 08. 700	0 09. 022	0 09. 344	0 09. 667
mesi 1	0 08. 667	0 09. 000	0 09. 333	0 09. 667	0 10. 000
2	0 17. 333	0 18. 000	0 18. 667	0 19. 333	0 20. 000
3	0 26. 000	0 27. 000	0 28. 000	0 29. 000	0 30. 000
4	0 34. 667	0 36. 000	0 37. 333	0 38. 667	0 40. 000
5	0 43. 333	0 45. 000	0 46. 667	0 48. 333	0 50. 000
6	0 52. 000	0 54. 000	0 56. 000	0 58. 000	0 60. 000
7	0 60. 667	0 63. 000	0 65. 333	0 67. 667	0 70. 000
8	0 69. 333	0 72. 000	0 74. 667	0 77. 333	0 80. 000
9	0 78. 000	0 81. 000	0 84. 000	0 87. 000	0 90. 000
10	0 86. 667	0 90. 000	0 93. 333	0 96. 667	1 00. 000
11	0 95. 333	0 99. 000	1 02. 667	1 06. 333	1 10. 000
anni 1	1 04. 000	1 08. 000	1 12. 000	1 16. 000	1 20. 000

INTERESSE DEL QUATTRO PER CENTO ALL' ANNO.

PER	DI 31 LIRE.	DI 32 LIRE.	DI 33 LIRE.	DI 34 LIRE.	DI 35 LIRE.
	l. c.	l. c.	l. c.	l. c.	l. c.
giorni 1	0 00. 344	0 00. 355	0 00. 367	0 00. 378	0 00. 389
2	0 00. 689	0 00. 711	0 00. 733	0 00. 755	0 00. 778
3	0 01. 033	0 01. 067	0 01. 100	0 01. 133	0 01. 167
4	0 01. 378	0 01. 422	0 01. 467	0 01. 511	0 01. 555
5	0 01. 722	0 01. 778	0 01. 833	0 01. 889	0 01. 944
6	0 02. 067	0 02. 133	0 02. 200	0 02. 267	0 02. 333
7	0 02. 411	0 02. 489	0 02. 567	0 02. 644	0 02. 722
8	0 02. 755	0 02. 844	0 02. 933	0 03. 022	0 03. 111
9	0 03. 100	0 03. 200	0 03. 300	0 03. 400	0 03. 500
10	0 03. 444	0 03. 555	0 03. 667	0 03. 778	0 03. 889
11	0 03. 789	0 03. 911	0 04. 033	0 04. 155	0 04. 278
12	0 04. 133	0 04. 267	0 04. 400	0 04. 533	0 04. 667
13	0 04. 478	0 04. 622	0 04. 767	0 04. 911	0 05. 055
14	0 04. 822	0 04. 978	0 05. 133	0 05. 289	0 05. 444
15	0 05. 167	0 05. 333	0 05. 500	0 05. 667	0 05. 833
16	0 05. 511	0 05. 689	0 05. 867	0 06. 044	0 06. 222
17	0 05. 855	0 06. 044	0 06. 233	0 06. 422	0 06. 611
18	0 06. 200	0 06. 400	0 06. 600	0 06. 800	0 07. 000
19	0 06. 544	0 06. 755	0 06. 967	0 07. 178	0 07. 389
20	0 06. 889	0 07. 111	0 07. 333	0 07. 555	0 07. 778
21	0 07. 233	0 07. 467	0 07. 700	0 07. 933	0 08. 167
22	0 07. 578	0 07. 822	0 08. 067	0 08. 311	0 08. 555
23	0 07. 922	0 08. 178	0 08. 433	0 08. 689	0 08. 944
24	0 08. 267	0 08. 533	0 08. 800	0 09. 067	0 09. 333
25	0 08. 611	0 08. 889	0 09. 167	0 09. 444	0 09. 722
26	0 08. 955	0 09. 244	0 09. 533	0 09. 822	0 10. 111
27	0 09. 300	0 09. 600	0 09. 900	0 10. 200	0 10. 500
28	0 09. 644	0 09. 955	0 10. 267	0 10. 578	0 10. 889
29	0 09. 989	0 10. 311	0 10. 633	0 10. 955	0 11. 278
mesi 1	0 10. 333	0 10. 667	0 11. 000	0 11. 333	0 11. 667
2	0 20. 667	0 21. 333	0 22. 000	0 22. 667	0 23. 333
3	0 31. 000	0 32. 000	0 33. 000	0 34. 000	0 35. 000
4	0 41. 333	0 42. 667	0 44. 000	0 45. 333	0 46. 667
5	0 51. 667	0 53. 333	0 55. 000	0 56. 667	0 58. 333
6	0 62. 000	0 64. 000	0 66. 000	0 68. 000	0 70. 000
7	0 72. 333	0 74. 667	0 77. 000	0 79. 333	0 81. 667
8	0 82. 667	0 85. 333	0 88. 000	0 90. 667	0 93. 333
9	0 93. 000	0 96. 000	0 99. 000	1 02. 000	1 05. 000
10	1 03. 333	1 06. 667	1 10. 000	1 13. 333	1 16. 667
11	1 13. 667	1 17. 333	1 21. 000	1 24. 667	1 28. 333
anni 1	1 24. 000	1 28. 000	1 32. 000	1 36. 000	1 40. 000

INTERESSE DEL QUATTRO PER CENTO ALL' ANNO.

PER	DI 36 LIRE.	DI 37 LIRE.	DI 38 LIRE.	DI 39 LIRE.	DI 40 LIRE.
	l. c.	l. c.	l. c.	l. c.	l. c.
giorni 1	0 00. 400	0 00. 411	0 00. 422	0 00. 433	0 00. 444
2	0 00. 800	0 00. 822	0 00. 844	0 00. 867	0 00. 889
3	0 01. 200	0 01. 233	0 01. 267	0 01. 300	0 01. 333
4	0 01. 600	0 01. 644	0 01. 689	0 01. 733	0 01. 778
5	0 02. 000	0 02. 055	0 02. 111	0 02. 167	0 02. 222
6	0 02. 400	0 02. 467	0 02. 533	0 02. 600	0 02. 667
7	0 02. 800	0 02. 878	0 02. 955	0 03. 033	0 03. 111
8	0 03. 200	0 03. 289	0 03. 378	0 03. 467	0 03. 555
9	0 03. 600	0 03. 700	0 03. 800	0 03. 900	0 04. 000
10	0 04. 000	0 04. 111	0 04. 222	0 04. 333	0 04. 444
11	0 04. 400	0 04. 522	0 04. 644	0 04. 767	0 04. 889
12	0 04. 800	0 04. 933	0 05. 067	0 05. 200	0 05. 333
13	0 05. 200	0 05. 344	0 05. 489	0 05. 633	0 05. 778
14	0 05. 600	0 05. 755	0 05. 911	0 06. 067	0 06. 222
15	0 06. 000	0 06. 167	0 06. 333	0 06. 500	0 06. 667
16	0 06. 400	0 06. 578	0 06. 755	0 06. 933	0 07. 111
17	0 06. 800	0 06. 989	0 07. 178	0 07. 367	0 07. 555
18	0 07. 200	0 07. 400	0 07. 600	0 07. 800	0 08. 000
19	0 07. 600	0 07. 811	0 08. 022	0 08. 233	0 08. 444
20	0 08. 000	0 08. 222	0 08. 444	0 08. 667	0 08. 889
21	0 08. 400	0 08. 633	0 08. 867	0 09. 100	0 09. 333
22	0 08. 800	0 09. 044	0 09. 289	0 09. 533	0 09. 778
23	0 09. 200	0 09. 455	0 09. 711	0 09. 967	0 10. 222
24	0 09. 600	0 09. 867	0 10. 133	0 10. 400	0 10. 667
25	0 10. 000	0 10. 278	0 10. 555	0 10. 833	0 11. 111
26	0 10. 400	0 10. 689	0 10. 978	0 11. 267	0 11. 556
27	0 10. 800	0 11. 100	0 11. 400	0 11. 700	0 12. 000
28	0 11. 200	0 11. 511	0 11. 822	0 12. 133	0 12. 444
29	0 11. 600	0 11. 922	0 12. 244	0 12. 567	0 12. 889
mesi 1	0 12. 000	0 12. 333	0 12. 667	0 13. 000	0 13. 333
2	0 24. 000	0 24. 667	0 25. 333	0 26. 000	0 26. 667
3	0 36. 000	0 37. 000	0 38. 000	0 39. 000	0 40. 000
4	0 48. 000	0 49. 333	0 50. 667	0 52. 000	0 53. 333
5	0 60. 000	0 61. 667	0 63. 333	0 65. 000	0 66. 667
6	0 72. 000	0 74. 000	0 76. 000	0 78. 000	0 80. 000
7	0 84. 000	0 86. 333	0 88. 667	0 91. 000	0 93. 333
8	0 96. 000	0 98. 667	1 01. 333	1 04. 000	1 06. 667
9	1 08. 000	1 11. 000	1 14. 000	1 17. 000	1 20. 000
10	1 20. 000	1 23. 333	1 26. 667	1 30. 000	1 33. 333
11	1 32. 000	1 35. 667	1 39. 333	1 43. 000	1 46. 667
anni 1	1 44. 000	1 48. 000	1 52. 000	1 56. 000	1 60. 000

INTERESSE DEL QUATTRO PER CENTO ALL' ANNO.

PER	DI 41 LIRE.	DI 42 LIRE.	DI 43 LIRE.	DI 44 LIRE.	DI 45 LIRE.
	l. c.	l. c.	l. c.	l. c.	l. c.
giorni 1	0 00. 455	0 00. 467	0 00. 478	0 00. 489	0 00. 500
2	0 00. 911	0 00. 933	0 00. 955	0 00. 978	0 01. 000
3	0 01. 367	0 01. 400	0 01. 433	0 01. 467	0 01. 500
4	0 01. 822	0 01. 867	0 01. 911	0 01. 955	0 02. 000
5	0 02. 278	0 02. 333	0 02. 389	0 02. 444	0 02. 500
6	0 02. 733	0 02. 800	0 02. 867	0 02. 933	0 03. 000
7	0 03. 189	0 03. 267	0 03. 344	0 03. 422	0 03. 500
8	0 03. 644	0 03. 733	0 03. 822	0 03. 911	0 04. 000
9	0 04. 100	0 04. 200	0 04. 300	0 04. 400	0 04. 500
10	0 04. 555	0 04. 667	0 04. 778	0 04. 889	0 05. 000
11	0 05. 011	0 05. 133	0 05. 255	0 05. 378	0 05. 500
12	0 05. 467	0 05. 600	0 05. 733	0 05. 867	0 06. 000
13	0 05. 922	0 06. 067	0 06. 211	0 06. 355	0 06. 500
14	0 06. 378	0 06. 533	0 06. 689	0 06. 844	0 07. 000
15	0 06. 833	0 07. 000	0 07. 167	0 07. 333	0 07. 500
16	0 07. 289	0 07. 467	0 07. 644	0 07. 822	0 08. 000
17	0 07. 744	0 07. 933	0 08. 122	0 08. 311	0 08. 500
18	0 08. 200	0 08. 400	0 08. 600	0 08. 800	0 09. 000
19	0 08. 655	0 08. 867	0 09. 077	0 09. 289	0 09. 500
20	0 09. 111	0 09. 333	0 09. 555	0 09. 778	0 10. 000
21	0 09. 567	0 09. 800	0 10. 033	0 10. 267	0 10. 500
22	0 10. 022	0 10. 267	0 10. 511	0 10. 755	0 11. 000
23	0 10. 478	0 10. 733	0 10. 989	0 11. 244	0 11. 500
24	0 10. 933	0 11. 200	0 11. 467	0 11. 733	0 12. 000
25	0 11. 389	0 11. 667	0 11. 945	0 12. 222	0 12. 500
26	0 11. 844	0 12. 133	0 12. 422	0 12. 711	0 13. 000
27	0 12. 300	0 12. 600	0 12. 900	0 13. 200	0 13. 500
28	0 12. 755	0 13. 067	0 13. 378	0 13. 689	0 14. 000
29	0 13. 211	0 13. 533	0 13. 855	0 14. 178	0 14. 500
mesi 1	0 13. 667	0 14. 000	0 14. 333	0 14. 667	0 15. 000
2	0 27. 333	0 28. 000	0 28. 667	0 29. 333	0 30. 000
3	0 41. 000	0 42. 000	0 43. 000	0 44. 000	0 45. 000
4	0 54. 667	0 56. 000	0 57. 333	0 58. 667	0 60. 000
5	0 63. 333	0 70. 000	0 71. 667	0 73. 333	0 75. 000
6	0 82. 000	0 84. 000	0 86. 000	0 88. 000	0 90. 000
7	0 95. 667	0 98. 000	1 00. 333	1 02. 667	1 05. 000
8	1 09. 333	1 12. 000	1 14. 667	1 17. 333	1 20. 000
9	1 23. 000	1 26. 000	1 29. 000	1 32. 000	1 35. 000
10	1 36. 667	1 40. 000	1 43. 333	1 46. 667	1 50. 000
11	1 50. 333	1 54. 000	1 57. 667	1 61. 333	1 65. 000
anni 1	1 64. 000	1 68. 000	1 72. 000	1 76. 000	1 80. 000

INTERESSE DEL QUATTRO PER CENTO ALL' ANNO.					
PER	DI 46 LIRE.	DI 47 LIRE.	DI 48 LIRE.	DI 49 LIRE.	DI 50 LIRE.
	l. c.	l. c.	l. c.	l. c.	l. c.
giorni 1	0 00. 511	0 00. 522	0 00. 533	0 00. 544	0 00. 555
2	0 01. 022	0 01. 044	0 01. 067	0 01. 089	0 01. 111
3	0 01. 533	0 01. 567	0 01. 600	0 01. 633	0 01. 667
4	0 02. 044	0 02. 089	0 02. 133	0 02. 178	0 02. 222
5	0 02. 555	0 02. 611	0 02. 667	0 02. 722	0 02. 778
6	0 03. 067	0 03. 133	0 03. 200	0 03. 267	0 03. 333
7	0 03. 578	0 03. 655	0 03. 733	0 03. 811	0 03. 889
8	0 04. 089	0 04. 178	0 04. 267	0 04. 355	0 04. 444
9	0 04. 600	0 04. 700	0 04. 800	0 04. 900	0 05. 000
10	0 05. 111	0 05. 222	0 05. 333	0 05. 444	0 05. 555
11	0 05. 622	0 05. 744	0 05. 867	0 05. 989	0 06. 111
12	0 06. 133	0 06. 267	0 06. 400	0 06. 533	0 06. 667
13	0 06. 644	0 06. 789	0 06. 933	0 07. 078	0 07. 222
14	0 07. 155	0 07. 311	0 07. 467	0 07. 622	0 07. 778
15	0 07. 667	0 07. 833	0 08. 000	0 08. 167	0 08. 333
16	0 08. 178	0 08. 355	0 08. 533	0 08. 711	0 08. 889
17	0 08. 689	0 08. 878	0 09. 067	0 09. 255	0 09. 444
18	0 09. 200	0 09. 400	0 09. 600	0 09. 800	0 10. 000
19	0 09. 711	0 09. 922	0 10. 133	0 10. 344	0 10. 555
20	0 10. 222	0 10. 444	0 10. 667	0 10. 889	0 11. 111
21	0 10. 733	0 10. 967	0 11. 200	0 11. 433	0 11. 667
22	0 11. 244	0 11. 489	0 11. 733	0 11. 978	0 12. 222
23	0 11. 755	0 12. 011	0 12. 267	0 12. 522	0 12. 778
24	0 12. 267	0 12. 533	0 12. 800	0 13. 067	0 13. 333
25	0 12. 778	0 13. 055	0 13. 333	0 13. 611	0 13. 889
26	0 13. 289	0 13. 578	0 13. 867	0 14. 155	0 14. 444
27	0 13. 800	0 14. 100	0 14. 400	0 14. 700	0 15. 000
28	0 14. 311	0 14. 622	0 14. 933	0 15. 244	0 15. 555
29	0 14. 822	0 15. 144	0 15. 467	0 15. 789	0 16. 111
mesi 1	0 15. 333	0 15. 667	0 16. 000	0 16. 333	0 16. 667
2	0 30. 667	0 31. 333	0 32. 000	0 32. 667	0 33. 333
3	0 46. 000	0 47. 000	0 48. 000	0 49. 000	0 50. 000
4	0 61. 333	0 62. 667	0 64. 000	0 65. 333	0 66. 667
5	0 76. 667	0 78. 333	0 80. 000	0 81. 667	0 83. 333
6	0 92. 000	0 94. 000	0 96. 000	0 98. 000	1 00. 000
7	1 07. 333	1 09. 667	1 12. 000	1 14. 333	1 16. 667
8	1 22. 667	1 25. 333	1 28. 000	1 30. 667	1 33. 333
9	1 38. 000	1 41. 000	1 44. 000	1 47. 000	1 50. 000
10	1 53. 333	1 56. 667	1 60. 000	1 63. 333	1 66. 667
11	1 68. 667	1 72. 333	1 76. 000	1 79. 667	1 83. 333
anni 1	1 84. 000	1 88. 000	1 92. 000	1 96. 000	2 00. 000

INTERESSE DEL QUATTRO PER CENTO ALL' ANNO.

PER	DI 51 LIRE.	DI 52 LIRE.	DI 53 LIRE.	DI 54 LIRE.	DI 55 LIRE.
	l. c.	l. c.	l. c.	l. c.	l. c.
giorni 1	0 00. 567	0 00. 578	0 00. 589	0 00. 600	0 00. 611
2	0 01. 133	0 01. 155	0 01. 178	0 01. 200	0 01. 222
3	0 01. 700	0 01. 733	0 01. 767	0 01. 800	0 01. 833
4	0 02. 267	0 02. 311	0 02. 355	0 02. 400	0 02. 444
5	0 02. 833	0 02. 889	0 02. 944	0 03. 000	0 03. 055
6	0 03. 400	0 03. 467	0 03. 533	0 03. 600	0 03. 667
7	0 03. 967	0 04. 044	0 04. 122	0 04. 200	0 04. 278
8	0 04. 533	0 04. 622	0 04. 711	e 04. 800	0 04. 889
9	0 05. 100	0 05. 200	0 05. 300	0 05. 400	0 05. 500
10	0 05. 667	0 05. 778	0 05. 889	0 06. 000	0 06. 111
11	0 06. 233	0 06. 355	0 06. 478	0 06. 600	0 06. 722
12	0 06. 800	0 06. 933	0 07. 067	0 07. 200	0 07. 333
13	0 07. 367	0 07. 511	0 07. 655	0 07. 800	0 07. 944
14	0 07. 933	0 08. 089	0 08. 244	0 08. 400	0 08. 555
15	0 08. 500	0 08. 667	0 08. 833	0 09. 000	0 09. 167
16	0 09. 067	0 09. 244	0 09. 422	0 09. 600	0 09. 778
17	0 09. 633	0 09. 822	0 10. 011	0 10. 200	0 10. 389
18	0 10. 200	0 10. 400	0 10. 600	0 10. 800	0 11. 000
19	0 10. 767	0 10. 978	0 11. 189	0 11. 400	0 11. 611
20	0 11. 333	0 11. 555	0 11. 778	0 12. 000	0 12. 222
21	0 11. 900	0 12. 133	0 12. 367	0 12. 600	0 12. 833
22	0 12. 467	0 12. 711	0 12. 955	0 13. 200	0 13. 444
23	0 13. 033	0 13. 289	0 13. 544	0 13. 800	0 14. 055
24	0 13. 600	0 13. 867	0 14. 133	0 14. 400	0 14. 667
25	0 14. 167	0 14. 444	0 14. 722	0 15. 000	0 15. 278
26	0 14. 733	0 15. 022	0 15. 311	0 15. 600	0 15. 889
27	0 15. 300	0 15. 600	0 15. 900	0 16. 200	0 16. 500
28	0 15. 867	0 16. 178	0 16. 489	0 16. 800	0 17. 111
29	0 16. 433	0 16. 755	0 17. 078	0 17. 400	0 17. 722
mesi 1	0 17. 000	0 17. 333	0 17. 667	0 18. 000	0 18. 333
2	0 34. 000	0 34. 667	0 35. 333	0 36. 000	0 36. 667
3	0 51. 000	0 52. 000	0 53. 000	0 54. 000	0 55. 000
4	0 68. 000	0 69. 333	0 70. 667	0 72. 000	0 73. 333
5	0 85. 000	0 86. 667	0 88. 333	0 90. 000	0 91. 667
6	1 02. 000	1 04. 000	1 06. 000	1 08. 000	1 10. 000
7	1 19. 000	1 21. 333	1 23. 667	1 26. 000	1 28. 333
8	1 36. 000	1 38. 667	1 41. 333	1 44. 000	1 46. 667
9	1 53. 000	1 56. 000	1 59. 000	1 62. 000	1 65. 000
10	1 70. 000	1 73. 333	1 76. 667	1 80. 000	1 83. 333
11	1 87. 000	1 90. 667	1 94. 333	1 98. 000	2 01. 667
anni 1	2 04. 000	2 08. 000	2 12. 000	2 16. 000	2 20. 000

INTERESSE DEL QUATTRO PER CENTO ALL' ANNO.						
PER		DI 56 LIRE.	DI 57 LIRE.	DI 58 LIRE.	DI 59 LIRE.	DI 60 LIRE.
		l. c.	l. c.	l. c.	l. c.	l. c.
giorni	1	0 00. 622	0 00. 633	0 00. 644	0 00. 655	0 00. 667
	2	0 01. 244	0 01. 267	0 01. 289	0 01. 311	0 01. 333
	3	0 01. 867	0 01. 900	0 01. 933	0 01. 967	0 02. 000
	4	0 02. 489	0 02. 533	0 02. 578	0 02. 622	0 02. 667
	5	0 03. 111	0 03. 167	0 03. 222	0 03. 278	0 03. 333
	6	0 03. 733	0 03. 800	0 03. 867	0 03. 933	0 04. 000
	7	0 04. 355	0 04. 433	0 04. 511	0 04. 589	0 04. 667
	8	0 04. 978	0 05. 067	0 05. 155	0 05. 244	0 05. 333
	9	0 05. 600	0 05. 700	0 05. 800	0 05. 900	0 06. 000
	10	0 06. 222	0 06. 333	0 06. 444	0 06. 555	0 06. 667
	11	0 06. 844	0 06. 967	0 07. 089	0 07. 211	0 07. 333
	12	0 07. 467	0 07. 600	0 07. 733	0 07. 867	0 08. 000
	13	0 08. 089	0 08. 233	0 08. 378	0 08. 522	0 08. 667
	14	0 08. 711	0 08. 867	0 09. 022	0 09. 178	0 09. 333
	15	0 09. 333	0 09. 500	0 09. 667	0 09. 833	0 10. 000
	16	0 09. 956	0 10. 133	0 10. 311	0 10. 489	0 10. 667
	17	0 10. 578	0 10. 767	0 10. 955	0 11. 144	0 11. 333
	18	0 11. 200	0 11. 400	0 11. 600	0 11. 800	0 12. 000
	19	0 11. 822	0 12. 033	0 12. 244	0 12. 455	0 12. 667
	20	0 12. 444	0 12. 667	0 12. 889	0 13. 111	0 13. 333
	21	0 13. 067	0 13. 300	0 13. 533	0 13. 767	0 14. 000
	22	0 13. 689	0 13. 933	0 14. 178	0 14. 422	0 14. 667
	23	0 14. 311	0 14. 567	0 14. 822	0 15. 078	0 15. 333
	24	0 14. 933	0 15. 200	0 15. 467	0 15. 733	0 16. 000
	25	0 15. 555	0 15. 833	0 16. 111	0 16. 389	0 16. 667
	26	0 16. 178	0 16. 467	0 16. 755	0 17. 044	0 17. 333
	27	0 16. 800	0 17. 100	0 17. 400	0 17. 700	0 18. 000
	28	0 17. 422	0 17. 733	0 18. 044	0 18. 355	0 18. 667
	29	0 18. 044	0 18. 367	0 18. 689	0 19. 011	0 19. 333
mesi	1	0 18. 667	0 19. 000	0 19. 333	0 19. 667	0 20. 000
	2	0 37. 333	0 38. 000	0 38. 667	0 39. 333	0 40. 000
	3	0 56. 000	0 57. 000	0 58. 000	0 59. 000	0 60. 000
	4	0 74. 667	0 76. 000	0 77. 333	0 78. 667	0 80. 000
	5	1 93. 333	0 95. 000	0 96. 667	0 98. 333	1 00. 000
	6	1 12. 000	1 14. 000	1 16. 000	1 18. 000	1 20. 000
	7	1 30. 667	1 33. 000	1 35. 333	1 37. 667	1 40. 000
	8	1 49. 333	1 52. 000	1 54. 667	1 57. 333	1 60. 000
	9	1 68. 000	1 71. 000	1 74. 000	1 77. 000	1 80. 000
	10	1 86. 667	1 90. 000	1 93. 333	1 96. 667	2 00. 000
	11	2 05. 333	2 09. 000	2 12. 667	2 16. 333	2 20. 000
anni	1	2 24. 000	2 28. 000	2 32. 000	2 36. 000	2 40. 000

INTERESSE DEL QUATTRO PER CENTO ALL' ANNO.

PER	DI 61 LIRE.	DI 62 LIRE.	DI 63 LIRE.	DI 64 LIRE.	DI 65 LIRE.
	l. c.	l. c.	l. c.	l. c.	l. c.
giorni 1	0 00. 678	0 00. 689	0 00. 700	0 00. 711	0 00. 722
2	0 01. 355	0 01. 378	0 01. 400	0 01. 422	0 01. 444
3	0 02. 033	0 02. 067	0 02. 100	0 02. 133	0 02. 167
4	0 02. 711	0 02. 755	0 02. 800	0 02. 844	0 02. 889
5	0 03. 389	0 03. 444	0 03. 500	0 03. 555	0 03. 611
6	0 04. 067	0 04. 133	0 04. 200	0 04. 267	0 04. 333
7	0 04. 744	0 04. 822	0 04. 900	0 04. 978	0 05. 055
8	0 05. 422	0 05. 511	0 05. 600	0 05. 689	0 05. 778
9	0 06. 100	0 06. 200	0 06. 300	0 06. 400	0 06. 500
10	0 06. 778	0 06. 889	0 07. 000	0 07. 111	0 07. 222
11	0 07. 455	0 07. 578	0 07. 700	0 07. 822	0 07. 944
12	0 08. 133	0 08. 267	0 08. 400	0 08. 533	0 08. 667
13	0 08. 811	0 08. 955	0 09. 100	0 09. 244	0 09. 389
14	0 09. 489	0 09. 644	0 09. 800	0 09. 955	0 10. 111
15	0 10. 167	0 10. 333	0 10. 500	0 10. 667	0 10. 833
16	0 10. 844	0 11. 022	0 11. 200	0 11. 378	0 11. 555
17	0 11. 522	0 11. 711	0 11. 900	0 12. 089	0 12. 278
18	0 12. 200	0 12. 400	0 12. 600	0 12. 800	0 13. 000
19	0 12. 878	0 13. 089	0 13. 300	0 13. 511	0 13. 722
20	0 13. 555	0 13. 778	0 14. 000	0 14. 222	0 14. 444
21	0 14. 233	0 14. 467	0 14. 700	0 14. 933	0 15. 167
22	0 14. 911	0 15. 155	0 15. 400	0 15. 644	0 15. 889
23	0 15. 589	0 15. 844	0 16. 100	0 16. 355	0 16. 611
24	0 16. 267	0 16. 533	0 16. 800	0 17. 067	0 17. 333
25	0 16. 944	0 17. 222	0 17. 500	0 17. 778	0 18. 055
26	0 17. 622	0 17. 911	0 18. 200	0 18. 489	0 18. 778
27	0 18. 300	0 18. 600	0 18. 900	0 19. 200	0 19. 500
28	0 18. 978	0 19. 289	0 19. 600	0 19. 911	0 20. 222
29	0 19. 655	0 19. 978	0 20. 300	0 20. 622	0 20. 944
mesi 1	0 20. 333	0 20. 667	0 21. 000	0 21. 333	0 21. 667
2	0 40. 667	0 41. 333	0 42. 000	0 42. 667	0 43. 333
3	0 61. 000	0 62. 000	0 63. 000	0 64. 000	0 65. 000
4	0 81. 333	0 82. 667	0 84. 000	0 85. 333	0 86. 667
5	1 01. 667	1 03. 333	1 05. 000	1 06. 667	1 08. 333
6	1 22. 000	1 24. 000	1 26. 000	1 28. 000	1 30. 000
7	1 42. 333	1 44. 667	1 47. 000	1 49. 333	1 51. 667
8	1 62. 667	1 65. 333	1 68. 000	1 70. 667	1 73. 333
9	1 83. 000	1 86. 000	1 89. 000	1 92. 000	1 95. 000
10	2 03. 333	2 06. 667	2 10. 000	2 13. 333	2 16. 667
11	2 23. 667	2 27. 333	2 31. 000	2 34. 667	2 38. 333
anni 1	2 44. 000	2 88, 000	2 52. 000	2 56. 000	2 60. 000

INTERESSE DEL QUATTRO PER CENTO ALL' ANNO.

PER.	DI 66 LIRE.	DI 67 LIRE.	DI 68 LIRE.	DI 69 LIRE.	DI 70 LIRE.
	l. c.	l. c.	l. c.	l. c.	l. c.
giorni 1	0 00. 733	0 00. 744	0 00. 755	0 00. 767	0 00. 778
2	0 01. 467	0 01. 489	0 01. 511	0 01. 533	0 01. 555
3	0 02. 200	0 02. 233	0 02. 267	0 02. 300	0 02. 333
4	0 02. 933	0 02. 978	0 03. 022	0 03. 067	0 03. 111
5	0 03. 667	0 03. 722	0 03. 778	0 03. 833	0 03. 889
6	0 04. 400	0 04. 467	0 04. 533	0 04. 600	0 04. 667
7	0 05. 133	0 05. 211	0 05. 289	0 05. 367	0 05. 444
8	0 05. 867	0 05. 955	0 06. 044	0 06. 133	0 06. 222
9	0 06. 600	0 06. 700	0 06. 800	0 06. 900	0 07. 000
10	0 07. 333	0 07. 444	0 07. 555	0 07. 667	0 07. 778
11	0 08. 067	0 08. 189	0 08. 311	0 08. 433	0 08. 555
12	0 08. 800	0 08. 933	0 09. 067	0 09. 200	0 09. 333
13	0 09. 533	0 09. 678	0 09. 822	0 09. 967	0 10. 111
14	0 10. 267	0 10. 422	0 10. 578	0 10. 733	0 10. 889
15	0 11. 000	0 11. 167	0 11. 333	0 11. 500	0 11. 667
16	0 11. 733	0 11. 911	0 12. 089	0 12. 267	0 12. 444
17	0 12. 467	0 12. 655	0 12. 844	0 13. 033	0 13. 222
18	0 13. 200	0 13. 400	0 13. 600	0 13. 800	0 14. 000
19	0 13. 933	0 14. 144	0 14. 355	0 14. 567	0 14. 778
20	0 14. 667	0 14. 889	0 15. 111	0 15. 333	0 15. 555
21	0 15. 400	0 15. 633	0 15. 867	0 16. 100	0 16. 333
22	0 16. 133	0 16. 378	0 16. 622	0 16. 867	0 17. 111
23	0 16. 867	0 17. 122	0 17. 378	0 17. 633	0 17. 889
24	0 17. 600	0 17. 867	0 18. 133	0 18. 400	0 18. 667
25	0 18. 333	0 18. 611	0 18. 889	0 19. 167	0 19. 444
26	0 19. 067	0 19. 355	0 19. 644	0 19. 933	0 20. 222
27	0 19. 800	0 20. 100	0 20. 400	0 20. 700	0 21. 000
28	0 20. 533	0 20. 844	0 21. 155	0 21. 467	0 21. 778
29	0 21. 267	0 21. 589	0 21. 911	0 22. 233	0 22. 555
mesi 1	0 22. 000	0 22. 333	0 22. 667	0 23. 000	0 23. 333
2	0 44. 000	0 44. 667	0 45. 333	0 46. 000	0 46. 667
3	0 66. 000	0 67. 000	0 68. 000	0 69. 000	0 70. 000
4	0 88. 000	0 89. 333	0 90. 667	0 92. 000	0 93. 333
5	1 10. 000	1 11. 667	1 13. 333	1 15. 000	1 16. 667
6	1 32. 000	1 34. 000	1 36. 000	1 38. 000	1 40. 000
7	1 54. 000	1 56. 333	1 58. 667	1 61. 000	1 63. 333
8	1 76. 000	1 78. 667	1 81. 333	1 84. 000	1 86. 667
9	1 98. 000	2 01. 000	2 04. 000	2 07. 000	2 10. 000
10	2 20. 000	2 23. 333	2 26. 667	2 30. 000	2 33. 333
11	2 42. 000	2 45. 667	2 49. 333	2 53. 000	2 56. 667
anni 1	2 64. 000	2 68. 000	2 72. 000	2 76. 000	2 80. 000

INTERESSE DEL QUATTRO PER CENTO ALL' ANNO.

PER	DI 71 LIRE.	DI 72 LIRE.	DI 73 LIRE.	DI 74 LIRE.	DI 75 LIRE.
	l. c.	l. c.	l. c.	l. c.	l. c.
giorni 1	0 00. 789	0 00. 800	0 00. 811	0 00. 822	0 00. 833
2	0 01. 578	0 01. 600	0 01. 622	0 01. 644	0 01. 667
3	0 02. 367	0 02. 400	0 02. 433	0 02. 467	0 02. 500
4	0 03. 155	0 03. 200	0 03. 244	0 03. 289	0 03. 333
5	0 03. 944	0 04. 000	0 04. 055	0 04. 111	0 04. 167
6	0 04. 733	0 04. 800	0 04. 867	0 04. 933	0 05. 000
7	0 05. 522	0 05. 600	0 05. 678	0 05. 755	0 05. 833
8	0 06. 311	0 06. 400	0 06. 489	0 06. 578	0 06. 667
9	0 07. 100	0 07. 200	0 07. 300	0 07. 400	0 07. 500
10	0 07. 889	0 08. 000	0 08. 111	0 08. 222	0 08. 333
11	0 08. 678	0 08. 800	0 08. 922	0 09. 044	0 09. 167
12	0 09. 467	0 09. 600	0 09. 733	0 09. 867	0 10. 000
13	0 10. 255	0 10. 400	0 10. 544	0 10. 689	0 10. 833
14	0 11. 044	0 11. 200	0 11. 355	0 11. 511	0 11. 667
15	0 11. 833	0 12. 000	0 12. 167	0 12. 333	0 12. 500
16	0 12. 622	0 12. 800	0 12. 978	0 13. 155	0 13. 333
17	0 13. 411	0 13. 600	0 13. 789	0 13. 978	0 14. 167
18	0 14. 200	0 14. 400	0 14. 600	0 14. 800	0 15. 000
19	0 14. 989	0 15. 200	0 15. 411	0 15. 622	0 15. 833
20	0 15. 778	0 16. 000	0 16. 222	0 16. 444	0 16. 667
21	0 16. 567	0 16. 800	0 17. 033	0 17. 267	0 17. 500
22	0 17. 355	0 17. 600	0 17. 844	0 18. 089	0 18. 333
23	0 18. 144	0 18. 400	0 18. 655	0 18. 911	0 19. 167
24	0 18. 933	0 19. 200	0 19. 467	0 19. 733	0 20. 000
25	0 19. 722	0 20. 000	0 20. 278	0 20. 555	0 20. 833
26	0 20. 511	0 20. 800	0 21. 089	0 21. 378	0 21. 667
27	0 21. 300	0 21. 600	0 21. 900	0 22. 200	0 22. 000
28	0 22. 089	0 22. 400	0 22. 711	0 23. 022	0 22. 833
29	0 22. 878	0 23. 200	0 23. 522	0 23. 844	0 23. 667
mesi 1	0 23. 667	0 24. 000	0 24. 333	0 24. 667	0 25. 000
2	0 47. 333	0 48. 000	0 48. 667	0 49. 333	0 50. 000
3	0 71. 000	0 72. 000	0 73. 000	0 74. 000	0 75. 000
4	0 94. 667	0 96. 000	0 97. 333	0 98. 667	1 00. 000
5	1 18. 333	1 20. 000	1 21. 667	1 23. 333	1 25. 000
6	1 42. 000	1 44. 000	1 46. 000	1 48. 000	1 50. 000
7	1 65. 667	1 68. 000	1 70. 333	1 72. 667	1 75. 000
8	1 89. 333	1 92. 000	1 94. 667	1 97. 333	2 00. 000
9	2 13. 000	2 16. 000	2 19. 000	2 22. 000	2 25. 000
10	2 36. 667	2 40. 000	2 43. 333	2 46. 667	2 50. 000
11	2 60. 333	2 64. 000	2 67. 667	2 71. 333	2 75. 000
anni 1	2 84. 000	2 88. 000	2 92. 000	2 96. 000	3 00. 000

INTERESSE DEL QUATTRO PER CENTO ALL' ANNO.					
PER	DI 76 LIRE.	DI 77 LIRE.	DI 78 LIRE.	DI 79 LIRE.	DI 80 LIRE.
	l. c.	l. c.	l. c.	l. c.	l. c.
giorni 1	0 00. 844	0 00. 855	0 00. 867	0 00. 878	0 00. 889
2	0 01. 689	0 01. 711	0 01. 733	0 01. 755	0 01. 778
3	0 02. 533	0 02. 567	0 02. 600	0 02. 633	0 02. 667
4	0 03. 378	0 03. 422	0 03. 467	0 03. 511	0 03. 555
5	0 04. 222	0 04. 278	0 04. 333	0 04. 389	0 04. 444
6	0 05. 067	0 05. 133	0 05. 200	0 05. 267	0 05. 333
7	0 05. 911	0 05. 989	0 06. 067	0 06. 144	0 06. 222
8	0 06. 755	0 06. 844	0 06. 933	0 07. 022	0 07. 111
9	0 07. 600	0 07. 700	0 07. 800	0 07. 900	0 08. 000
10	0 08. 444	0 08. 555	0 08. 667	0 08. 778	0 08. 889
11	0 09. 289	0 09. 411	0 09. 533	0 09. 655	0 09. 778
12	0 10. 133	0 10. 267	0 10. 400	0 10. 533	0 10. 667
13	0 10. 978	0 11. 122	0 11. 267	0 11. 411	0 11. 555
14	0 11. 822	0 11. 978	0 12. 133	0 12. 289	0 12. 444
15	0 12. 667	0 12. 833	0 13. 000	0 13. 167	0 13. 333
16	0 13. 511	0 13. 689	0 13. 867	0 14. 044	0 14. 222
17	0 14. 355	0 14. 544	0 14. 733	0 14. 922	0 15. 111
18	0 15. 200	0 15. 400	0 15. 600	0 15. 800	0 16. 000
19	0 16. 044	0 16. 255	0 16. 467	0 16. 678	0 16. 889
20	0 16. 889	0 17. 111	0 17. 333	0 17. 555	0 17. 778
21	0 17. 733	0 17. 967	0 18. 200	0 18. 433	0 18. 667
22	0 18. 578	0 18. 822	0 19. 067	0 19. 311	0 19. 555
23	0 19. 422	0 19. 678	0 19. 933	0 20. 189	0 20. 444
24	0 20. 257	0 20. 533	0 20. 800	0 21. 067	0 21. 333
25	0 21. 111	0 21. 389	0 21. 667	0 21. 944	0 22. 222
26	0 21. 955	0 22. 244	0 22. 533	0 22. 822	0 23. 111
27	0 22. 800	0 23. 100	0 23. 400	0 23. 700	0 24. 000
28	0 23. 644	0 23. 955	0 24. 267	0 24. 578	0 24. 889
29	0 24. 489	0 24. 811	0 25. 133	0 25. 455	0 25. 778
mesi 1	0 25. 333	0 25. 667	0 26. 000	0 26. 333	0 26. 667
2	0 50. 667	0 51. 333	0 52. 000	0 52. 667	0 53. 333
3	0 76. 000	0 77. 000	0 78. 000	0 79. 000	0 80. 000
4	1 01. 333	1 02. 667	1 04. 000	1 05. 333	1 06. 667
5	1 26. 667	1 28. 333	1 30. 000	1 31. 667	1 33. 333
6	1 52. 000	1 54. 000	1 56. 000	1 58. 000	1 60. 000
7	1 77. 333	1 79. 667	1 82. 000	1 84. 333	1 86. 667
8	2 02. 667	2 05. 333	2 08. 000	2 10. 667	2 13. 333
9	2 28. 000	2 31. 000	2 34. 000	2 37. 000	2 40. 000
10	2 53. 333	2 56. 667	2 60. 000	2 63. 333	2 66. 667
11	2 78. 667	2 82. 333	2 86. 000	2 89. 667	2 93. 333
anni 1	3 04. 000	3 08. 000	3 12. 000	3 16. 000	3 20. 000

INTERESSE DEL QUATTRO PER CENTO ALL' ANNO.

PER	DI 81 LIRE.	DI 82 LIRE.	DI 83 LIRE.	DI 84 LIRE.	DI 85 LIRE.
	l. c.	l. c.	l. c.	l. c.	l. c.
giorni 1	0 00. 900	0 00. 911	0 00. 922	0 00. 933	0 00. 944
2	0 01. 800	0 01. 822	0 01. 844	0 01. 867	0 01. 889
3	0 02. 700	0 02. 733	0 02. 767	0 02. 800	0 02. 833
4	0 03. 600	0 03. 644	0 03. 689	0 03. 733	0 03. 778
5	0 04. 500	0 04. 555	0 04. 611	0 04. 667	0 04. 722
6	0 05. 400	0 05. 467	0 05. 533	0 05. 600	0 05. 667
7	0 06. 300	0 06. 378	0 06. 455	0 06. 533	0 06. 611
8	0 07. 200	0 07. 289	0 07. 378	0 07. 467	0 07. 555
9	0 08. 100	0 08. 200	0 08. 300	0 08. 400	0 08. 500
10	0 09. 000	0 09. 111	0 09. 222	0 09. 333	0 09. 444
11	0 09. 900	0 10. 022	0 10. 144	0 10. 267	0 10. 389
12	0 10. 800	0 10. 933	0 11. 067	0 11. 200	0 11. 333
13	0 11. 700	0 11. 844	0 11. 989	0 12. 133	0 12. 278
14	0 12. 600	0 12. 755	0 12. 911	0 13. 067	0 13. 222
15	0 13. 500	0 13. 667	0 13. 833	0 14. 000	0 14. 167
16	0 14. 400	0 14. 578	0 14. 755	0 14. 933	0 15. 111
17	0 15. 300	0 15. 489	0 15. 678	0 15. 867	0 16. 055
18	0 16. 200	0 16. 400	0 16. 600	0 16. 800	0 17. 000
19	0 17. 100	0 17. 311	0 17. 522	0 17. 733	0 17. 944
20	0 18. 000	0 18. 222	0 18. 444	0 18. 667	0 18. 889
21	0 18. 900	0 19. 133	0 19. 367	0 19. 600	0 19. 833
22	0 19. 800	0 20. 044	0 20. 289	0 20. 533	0 20. 778
23	0 20. 700	0 20. 955	0 21. 211	0 21. 467	0 21. 722
24	0 21. 600	0 21. 867	0 22. 133	0 22. 400	0 22. 667
25	0 22. 500	0 22. 778	0 23. 055	0 23. 333	0 23. 611
26	0 23. 400	0 23. 689	0 23. 978	0 24. 267	0 24. 555
27	0 24. 300	0 24. 600	0 24. 900	0 25. 200	0 25. 500
28	0 25. 200	0 25. 511	0 25. 822	0 26. 133	0 25. 444
29	0 26. 100	0 26. 422	0 26. 744	0 27. 067	0 27. 389
mesi 1	0 27. 000	0 27. 333	0 27. 667	0 28. 000	0 28. 333
2	0 54. 000	0 54. 667	0 55. 333	0 56. 000	0 56. 667
3	0 81. 000	0 82. 000	0 83. 000	0 84. 000	0 85. 000
4	1 08. 000	1 09. 333	1 10. 667	1 12. 000	1 13. 333
5	1 35. 000	1 36. 667	1 38. 333	1 40. 000	1 41. 667
6	1 62. 000	1 64. 000	1 66. 000	1 68. 000	1 70. 000
7	1 89. 000	1 91. 333	1 93. 667	1 96. 000	1 98. 333
8	2 16. 000	2 18. 667	2 21. 333	2 24. 000	2 26. 667
9	2 43. 000	2 46. 000	2 49. 000	2 52. 000	2 55. 000
10	2 70. 000	2 73. 333	2 76. 667	2 82. 000	2 83. 333
11	2 97. 000	3 00. 667	3 04. 333	3 08. 000	3 11. 667
anni 1	3 24. 000	3 28. 000	3 32. 000	3 36. 000	3 40. 000

INTERESSE DEL QUATTRO PER CENTO ALL' ANNO.

PER	DI 86 LIRE.	DI 87 LIRE.	DI 88 LIRE.	DI 89 LIRE.	DI 90 LIRE.
	l. c.	l. c.	l. c.	l. c.	l. c.
giorni 1	0 00. 955	0 00. 967	0 00. 978	0 00. 989	0 01. 000
2	0 01. 911	0 01. 933	0 01. 955	0 01. 978	0 02. 000
3	0 02. 867	0 02. 900	0 02. 933	0 02. 967	0 03. 000
4	0 03. 822	0 03. 867	0 03. 911	0 03. 955	0 04. 000
5	0 04. 778	0 04. 833	0 04. 889	0 04. 944	0 05. 000
6	0 05. 733	0 05. 800	0 05. 867	0 05. 933	0 06. 000
7	0 06. 689	0 06. 767	0 06. 844	0 06. 922	0 07. 000
8	0 07. 644	0 07. 733	0 07. 822	0 07. 911	0 08. 000
9	0 08. 600	0 08. 700	0 08. 800	0 08. 900	0 09. 000
10	0 09. 555	0 09. 667	0 09. 778	0 09. 889	0 10. 000
11	0 10. 511	0 10. 633	0 10. 755	0 10. 878	0 11. 000
12	0 11. 467	0 11. 600	0 11. 733	0 11. 867	0 12. 000
13	0 12. 422	0 12. 567	0 12. 711	0 12. 855	0 13. 000
14	0 13. 378	0 13. 533	0 13. 689	0 13. 844	0 14. 000
15	0 14. 333	0 14. 500	0 14. 667	0 14. 833	0 15. 000
16	0 15. 289	0 15. 467	0 15. 644	0 15. 822	0 16. 000
17	0 16. 244	0 16. 433	0 16. 622	0 16. 811	0 17. 000
18	0 17. 200	0 17. 400	0 17. 600	0 17. 800	0 18. 000
19	0 18. 155	0 18. 367	0 18. 578	0 18. 789	0 19. 000
20	0 19. 111	0 19. 333	0 19. 555	0 19. 778	0 20. 000
21	0 20. 066	0 20. 300	0 20. 533	0 20. 767	0 21. 000
22	0 21. 022	0 21. 267	0 21. 511	0 21. 755	0 22. 000
23	0 21. 978	0 22. 233	0 22. 489	0 22. 744	0 23. 000
24	0 22. 933	0 23. 200	0 23. 467	0 23. 733	0 24. 000
25	0 23. 889	0 24. 167	0 24. 444	0 24. 722	0 25. 000
26	0 24. 844	0 25. 133	0 25. 422	0 25. 711	0 26. 000
27	0 25. 800	0 26. 100	0 26. 400	0 26. 700	0 27. 000
28	0 26. 755	0 27. 067	0 27. 378	0 27. 690	0 28. 000
29	0 27. 711	0 28. 033	0 28. 355	0 28. 678	0 29. 000
mesi 1	0 28. 667	0 29. 000	0 29. 333	0 29. 667	0 30. 000
2	0 57. 333	0 58. 000	0 58. 667	0 59. 333	0 60. 000
3	0 86. 000	0 87. 000	0 88. 000	0 89. 000	0 90. 000
4	1 14. 667	1 16. 000	1 17. 333	1 18. 667	1 20. 000
5	1 43. 333	1 45. 000	1 46. 667	1 48. 333	1 50. 000
6	1 72. 000	1 74. 000	1 76. 000	1 78. 000	1 80. 000
7	2 00. 667	2 03. 000	2 05. 333	2 07. 667	2 10. 000
8	2 29. 333	2 32. 000	2 34. 667	2 37. 333	2 40. 000
9	2 58. 000	2 61. 000	2 64. 000	2 67. 000	2 70. 000
10	2 86. 667	2 90. 000	2 93. 333	2 96. 667	3 00. 000
11	3 15. 333	3 19. 000	3 22. 667	3 26. 333	3 30. 000
anni 1	3 44. 000	3 48. 000	3 52. 000	3 56. 000	3 60. 000

INTERESSE DEL QUATTRO PER CENTO ALL' ANNO.

PER	DI 91 LIRE.	DI 92 LIRE.	DI 93 LIRE.	DI 94 LIRE.	DI 95 LIRE
	l. c.	l. c.	l. c.	l. c.	l. c.
giorni 1	0 01. 011	0 01. 022	0 01. 033	0 01. 044	0 01. 056
2	0 02. 022	0 02. 044	0 02. 067	0 02. 089	0 02. 111
3	0 03. 033	0 03. 067	0 03. 100	0 03. 133	0 03. 167
4	0 04. 044	0 04. 089	0 04. 133	0 04. 178	0 04. 222
5	0 05. 055	0 05. 111	0 05. 167	0 05. 222	0 05. 278
6	0 06. 067	0 06. 133	0 06. 200	0 06. 267	0 06. 333
7	0 07. 078	0 07. 155	0 07. 233	0 07. 311	0 07. 389
8	0 08. 089	0 08. 178	0 08. 267	0 08. 355	0 08. 444
9	0 09. 100	0 09. 200	0 09. 300	0 09. 400	0 09. 500
10	0 10. 111	0 10. 222	0 10. 333	0 10. 444	0 10. 555
11	0 11. 122	0 11. 244	0 11. 367	0 11. 489	0 11. 611
12	0 12. 133	0 12. 267	0 12. 400	0 12. 533	0 12. 667
13	0 13. 144	0 13. 289	0 13. 433	0 13. 578	0 13. 722
14	0 14. 155	0 14. 311	0 14. 467	0 14. 622	0 14. 778
15	0 15. 167	0 15. 333	0 15. 500	0 15. 667	0 15. 833
16	0 16. 178	0 16. 355	0 16. 533	0 16. 711	0 16. 889
17	0 17. 189	0 17. 378	0 17. 567	0 17. 755	0 17. 944
18	0 18. 200	0 18. 400	0 18. 600	0 18. 800	0 19. 000
19	0 19. 211	0 19. 422	0 19. 633	0 19. 844	0 20. 055
20	0 20. 222	0 20. 444	0 20. 667	0 20. 889	0 21. 111
21	0 21. 233	0 21. 467	0 21. 700	0 21. 933	0 22. 167
22	0 22. 244	0 22. 489	0 22. 733	0 22. 978	0 23. 222
23	0 23. 255	0 23. 511	0 23. 767	0 24. 022	0 24. 278
24	0 24. 267	0 24. 533	0 24. 800	0 25. 067	0 25. 333
25	0 25. 278	0 25. 555	0 25. 833	0 26. 111	0 26. 389
26	0 26. 289	0 26. 578	0 26. 867	0 27. 155	0 27. 444
27	0 27. 300	0 27. 600	0 27. 900	0 28. 200	0 28. 500
28	0 28. 311	0 28. 622	0 28. 933	0 29. 244	0 29. 555
29	0 29. 322	0 29. 644	0 29. 967	0 30. 289	0 30. 611
mesi 1	0 30. 333	0 30. 667	0 31. 000	0 31. 333	0 31. 667
2	0 60. 667	0 61. 333	0 62. 000	0 62. 667	0 63. 333
3	0 91. 000	0 92. 000	0 93. 000	0 94. 000	0 95. 000
4	1 21. 333	1 22. 667	1 24. 000	1 25. 333	1 26. 667
5	1 51. 667	1 53. 333	1 55. 000	1 56. 667	1 58. 333
6	1 82. 000	1 84. 000	1 86. 000	1 88. 000	1 90. 000
7	2 12. 333	2 14. 667	2 17. 000	2 19. 333	2 21. 667
8	2 42. 667	2 45. 333	2 48. 000	2 50. 667	2 53. 333
9	2 73. 000	2 76. 000	2 79. 000	2 82. 000	2 85. 000
10	3 03. 333	3 06. 667	3 10. 000	3 13. 333	3 16. 667
11	3 33. 667	3 37. 333	3 41. 000	3 44. 667	3 48. 333
anni 1	3 64. 000	3 68. 000	3 72. 000	3 76. 000	3 80. 000

INTERESSE DEL QUATTRO PER CENTO ALL' ANNO.					
PER	DI 96 LIRE.	DI 97 LIRE.	DI 98 LIRE.	DI 99 LIRE.	DI 100 LIRE.
	l. c.	l. c.	l. c.	l. c.	l. c.
giorni 1	0 01. 067	0 01. 078	0 01. 089	0 01. 100	0 01. 111
2	0 02. 133	0 02. 155	0 02. 178	0 02. 200	0 02. 222
3	0 03. 200	0 03. 233	0 03. 267	0 03. 300	0 03. 333
4	0 04. 267	0 04. 311	0 04. 355	0 04. 400	0 04. 444
5	0 05. 333	0 05. 389	0 05. 444	0 05. 500	0 05. 555
6	0 06. 400	0 06. 467	0 06. 533	0 06. 600	0 06. 667
7	0 07. 467	0 07. 544	0 07. 622	0 07. 700	0 07. 778
8	0 08. 533	0 08. 622	0 08. 711	0 08. 800	0 08. 889
9	0 09. 600	0 09. 700	0 09. 800	0 09. 900	0 10. 000
10	0 10. 667	0 10. 778	0 10. 889	0 11. 000	0 11. 111
11	0 11. 733	0 11. 855	0 11. 978	0 12. 100	0 12. 222
12	0 12. 800	0 12. 933	0 13. 067	0 13. 200	0 13. 333
13	0 13. 867	0 14. 011	0 14. 155	0 14. 300	0 14. 444
14	0 14. 933	0 15. 089	0 15. 244	0 15. 400	0 15. 555
15	0 16. 000	0 16. 167	0 16. 333	0 16. 500	0 16. 667
16	0 17. 067	0 17. 244	0 17. 422	0 17. 600	0 17. 778
17	0 18. 133	0 18. 322	0 18. 511	0 18. 700	0 18. 889
18	0 19. 200	0 19. 400	0 19. 600	0 19. 800	0 20. 000
19	0 20. 267	0 20. 478	0 20. 689	0 20. 900	0 21. 111
20	0 21. 333	0 21. 555	0 21. 778	0 22. 000	0 22. 222
21	0 22. 400	0 22. 633	0 22. 867	0 23. 100	0 23. 333
22	0 23. 467	0 23. 711	0 23. 955	0 24. 200	0 24. 444
23	0 24. 533	0 24. 789	0 25. 044	0 25. 300	0 25. 555
24	0 25. 600	0 25. 867	0 26. 133	0 26. 400	0 26. 667
25	0 26. 667	0 26. 944	0 27. 222	0 27. 500	0 27. 778
26	0 27. 733	0 28. 022	0 28. 311	0 28. 600	0 28. 889
27	0 28. 800	0 29. 100	0 29. 400	0 29. 700	0 30. 000
28	0 29. 867	0 30. 189	0 30. 489	0 30. 800	0 31. 111
29	0 30. 933	0 31. 267	0 31. 578	0 31. 900	0 32. 222
mesi 1	0 32. 000	0 32. 333	0 32. 667	0 33. 000	0 33. 333
2	0 64. 000	0 64. 667	0 65. 333	0 66. 000	0 66. 667
3	0 96. 000	0 97. 000	0 98. 000	0 99. 000	1 00. 000
4	1 28. 000	1 29. 333	1 30. 667	1 32. 000	1 33. 333
5	1 60. 000	1 61. 667	1 63. 333	1 65. 000	1 66. 667
6	1 92. 000	1 94. 000	1 96. 000	1 98. 000	2 00. 000
7	2 24. 000	2 26. 333	2 28. 667	2 31. 000	2 33. 333
8	2 56. 000	2 58. 667	2 61. 333	2 64. 000	2 66. 667
9	2 88. 000	2 91. 000	2 94. 000	2 97. 000	3 00. 000
10	3 20. 000	3 23. 333	3 26. 667	3 30. 000	3 33. 333
11	3 52. 000	3 55. 667	3 59. 333	3 63. 000	3 66. 667
anni 1	3 84. 000	3 88. 000	3 92. 000	3 96. 000	4 00. 000

INTERESSE DEL CINQUE PER CENTO ALL' ANNO.

PER	DI 1 LIRA.	DI 2 LIRE.	DI 3 LIRE.	DI 4 LIRE.	DI 5 LIRE.
	l. c.	l. c.	l. c.	l. c.	l. c.
giorni 1	0 00. 014	0 00. 028	0 00. 042	0 00. 055	0 00. 069
2	0 00. 028	0 00. 055	0 00. 083	0 00. 111	0 00. 138
3	0 00. 042	0 00. 083	0 00. 125	0 00. 167	0 00. 208
4	0 00. 056	0 00. 111	0 00. 167	0 00. 222	0 00. 278
5	0 00. 069	0 00. 139	0 00. 208	0 00. 278	0 00. 347
6	0 00. 083	0 00. 167	0 00. 250	0 00. 333	0 00. 417
7	0 00. 097	0 00. 194	0 00. 292	0 00. 389	0 00. 486
8	0 00. 111	0 00. 222	0 00. 333	0 00. 444	0 00. 555
9	0 00. 125	0 00. 250	0 00. 375	0 00. 500	0 00. 625
10	0 00. 139	0 00. 278	0 00. 417	0 00. 555	0 00. 694
11	0 00. 153	0 00. 305	0 00. 458	0 00. 611	0 00. 764
12	0 00. 167	0 00. 333	0 00. 500	0 00. 667	0 00. 833
13	0 00. 180	0 00. 361	0 00. 542	0 00. 722	0 00. 903
14	0 00. 194	0 00. 389	0 00. 583	0 00. 778	0 00. 972
15	0 00. 208	0 00. 417	0 00. 625	0 00. 833	0 01. 042
16	0 00. 222	0 00. 444	0 00. 667	0 00. 889	0 01. 111
17	0 00. 236	0 00. 472	0 00. 708	0 00. 944	0 01. 180
18	0 00. 250	0 00. 500	0 00. 750	0 01. 000	0 01. 250
19	0 00. 264	0 00. 528	0 00. 792	0 01. 055	0 01. 319
20	0 00. 278	0 00. 555	0 00. 833	0 01. 111	0 01. 389
21	0 00. 292	0 00. 583	0 00. 875	0 01. 167	0 01. 458
22	0 00. 305	0 00. 511	0 00. 917	0 01. 222	0 01. 528
23	0 00. 319	0 00. 639	0 00. 958	0 01. 278	0 01. 597
24	0 00. 333	0 00. 667	0 01. 000	0 01. 333	0 01. 667
25	0 00. 347	0 00. 694	0 01. 042	0 01. 389	0 01. 737
26	0 00. 361	0 00. 722	0 01. 083	0 01. 444	0 01. 805
27	0 00. 375	0 00. 750	0 01. 125	0 01. 500	0 01. 875
28	0 00. 389	0 00. 778	0 01. 167	0 01. 556	0 01. 944
29	0 00. 403	0 00. 805	0 01. 208	0 01. 611	0 02. 014
mesi 1	0 00. 417	0 00. 833	0 01. 250	0 01. 667	0 02. 083
2	0 00. 833	0 01. 667	0 02. 500	0 03. 333	0 04. 167
3	0 01. 250	0 02. 500	0 03. 750	0 05. 000	0 06. 250
4	0 01. 667	0 03. 333	0 05. 000	0 06. 667	0 08. 333
5	0 02. 083	0 04. 167	0 06. 250	0 08. 333	0 10. 417
6	0 02. 500	0 05. 000	0 07. 500	0 10. 000	0 12. 500
7	0 02. 917	0 05. 833	0 08. 750	0 11. 667	0 14. 583
8	0 03. 333	0 06. 667	0 10. 000	0 13. 333	0 16. 667
9	0 03. 750	0 07. 500	0 11. 250	0 15. 000	0 18. 750
10	0 04. 167	0 08. 333	0 12. 500	0 16. 667	0 20. 833
11	0 04. 583	0 09. 167	0 13. 750	0 18. 333	0 22. 917
anni 1	0 05. 000	0 10. 000	0 15. 000	0 20. 000	0 25. 000

INTERESSE DEL CINQUE PER CENTO ALL' ANNO.

PER	DI 6 LIRE.	DI 7 LIRE.	DI 8 LIRE.	DI 9 LIRE.	DI 10 LIRE.
	l. c.	l. c.	l. c.	l. c.	l. c.
giorni 1	0 00. 083	0 00. 097	0 00. 111	0 00. 125	0 00. 138
2	0 00. 167	0 00. 194	0 00. 222	0 00. 250	0 00. 278
3	0 00. 250	0 00. 292	0 00. 333	0 00. 375	0 00. 417
4	0 00. 333	0 00. 389	0 00. 444	0 00. 500	0 00. 555
5	0 00. 417	0 00. 486	0 00. 555	0 00. 625	0 00. 694
6	0 00. 500	0 00. 583	0 00. 667	0 00. 750	0 00. 833
7	0 00. 583	0 00. 680	0 00. 778	0 00. 875	0 00. 972
8	0 00. 667	0 00. 778	0 00. 889	0 01. 000	0 01. 111
9	0 00. 750	0 00. 875	0 01. 000	0 01. 125	0 01. 250
10	0 00. 833	0 00. 972	0 01. 111	0 01. 250	0 01. 389
11	0 00. 917	0 01. 069	0 01. 222	0 01. 375	0 01. 528
12	0 01. 000	0 01. 160	0 01. 333	0 01. 500	0 01. 667
13	0 01. 083	0 01. 263	0 01. 444	0 01. 625	0 01. 805
14	0 01. 167	0 01. 361	0 01. 555	0 01. 750	0 01. 944
15	0 01. 250	0 01. 458	0 01. 667	0 01. 875	0 02. 033
16	0 01. 333	0 01. 555	0 01. 778	0 02. 000	0 02. 222
17	0 01. 417	0 01. 652	0 01. 889	0 02. 125	0 02. 361
18	0 01. 500	0 01. 750	0 02. 000	0 02. 250	0 02. 500
19	0 01. 583	0 01. 847	0 02. 111	0 02. 375	0 02. 639
20	0 01. 667	0 01. 944	0 02. 222	0 02. 500	0 02. 778
21	0 01. 750	0 02. 041	0 02. 333	0 02. 625	0 02. 917
22	0 01. 833	0 02. 139	0 02. 444	0 02. 750	0 03. 055
23	0 01. 917	0 02. 236	0 02. 555	0 02. 875	0 03. 194
24	0 02. 000	0 02. 333	0 02. 667	0 03. 000	0 03. 333
25	0 02. 083	0 02. 430	0 02. 778	0 03. 125	0 03. 472
26	0 02. 167	0 02. 527	0 02. 889	0 03. 250	0 03. 611
27	0 02. 250	0 02. 624	0 03. 000	0 03. 375	0 03. 750
28	0 02. 333	0 02. 722	0 03. 111	0 03. 500	0 03. 889
29	0 02. 417	0 02. 819	0 03. 222	0 03. 625	0 04. 028
mesi 1	0 02. 500	0 02. 917	0 03. 333	0 03. 750	0 04. 167
2	0 05. 000	0 05. 833	0 06. 667	0 07. 500	0 08. 333
3	0 07. 500	0 08. 750	0 10. 000	0 11. 250	0 12. 500
4	0 10. 000	0 11. 667	0 13. 333	0 15. 000	0 16. 667
5	0 12. 500	0 14. 583	0 16. 667	0 18. 750	0 20. 833
6	0 15. 000	0 17. 500	0 20. 000	0 22. 500	0 25. 000
7	0 17. 500	0 20. 417	0 23. 333	0 26. 250	0 29. 167
8	0 20. 000	0 23. 333	0 26. 667	0 30. 000	0 33. 334
9	0 22. 500	0 26. 250	0 30. 000	0 33. 750	0 37. 500
10	0 25. 000	0 29. 167	0 33. 333	0 37. 500	0 41. 667
11	0 27. 500	0 32. 083	0 36. 667	0 41. 250	0 45. 834
anni 1	0 30. 000	0 35. 000	0 40. 000	0 45. 000	0 50. 000

INTERESSE DEL CINQUE PER CENTO ALL' ANNO.

PER	DI 11 LIRE.	DI 12 LIRE.	DI 13 LIRE.	DI 14 LIRE.	DI 15 LIRE.
	l. c.	l. c.	l. c.	l. c.	l. c.
giorni 1	0 00. 153	0 00. 167	0 00. 180	0 00. 194	0 00. 208
2	0 00. 305	0 00. 333	0 00. 361	0 00. 389	0 00. 417
3	0 00. 458	0 00. 500	0 00. 542	0 00. 583	0 00. 625
4	0 00. 611	0 00. 667	0 00. 722	0 00. 778	0 00. 833
5	0 00. 764	0 00. 833	0 00. 903	0 00. 972	0 01. 042
6	0 00. 917	0 01. 000	0 01. 083	0 01. 167	0 01. 250
7	0 01. 069	0 01. 167	0 01. 264	0 01. 361	0 01. 458
8	0 01. 222	0 01. 333	0 01. 444	0 01. 555	0 01. 667
9	0 01. 375	0 01. 500	0 01. 625	0 01. 750	0 01. 875
10	0 01. 528	0 01. 667	0 01. 806	0 01. 944	0 02. 083
11	0 01. 680	0 01. 833	0 01. 986	0 02. 139	0 02. 292
12	0 01. 833	0 02. 000	0 02. 167	0 02. 333	0 02. 500
13	0 01. 986	0 02. 167	0 02. 347	0 02. 528	0 02. 708
14	0 02. 139	0 02. 333	0 02. 528	0 02. 722	0 02. 917
15	0 02. 292	0 02. 500	0 02. 709	0 02. 917	0 03. 125
16	0 02. 444	0 02. 667	0 02. 889	0 03. 111	0 03. 333
17	0 02. 597	0 02. 833	0 03. 070	0 03. 305	0 03. 542
18	0 02. 750	0 03. 000	0 03. 250	0 03. 500	0 03. 750
19	0 02. 903	0 03. 167	0 03. 431	0 03. 694	0 03. 958
20	0 03. 055	0 03. 333	0 03. 611	0 03. 889	0 04. 167
21	0 03. 208	0 03. 500	0 03. 792	0 04. 083	0 04. 375
22	0 03. 361	0 03. 667	0 03. 972	0 04. 278	0 04. 583
23	0 03. 514	0 03. 833	0 04. 153	0 04. 472	0 04. 792
24	0 03. 667	0 04. 000	0 04. 333	0 04. 667	0 05. 000
25	0 03. 820	0 04. 167	0 04. 514	0 04. 861	0 05. 208
26	0 03. 972	0 04. 333	0 04. 695	0 05. 055	0 05. 417
27	0 04. 125	0 04. 500	0 04. 875	0 05. 250	0 05. 625
28	0 04. 278	0 04. 667	0 05. 057	0 05. 444	0 05. 833
29	0 04. 430	0 04. 833	0 05. 237	0 05. 639	0 06. 042
mesi 1	0 04. 583	0 05. 000	0 05. 417	0 05. 833	0 06. 250
2	0 09. 167	0 10. 000	0 10. 833	0 11. 667	0 12. 500
3	0 13. 750	0 15. 000	0 16. 250	0 17. 500	0 18. 750
4	0 18. 333	0 20. 000	0 21. 667	0 23. 333	0 25. 000
5	0 22. 917	0 25. 000	0 27. 083	0 29. 167	0 31. 250
6	0 27. 500	0 30. 000	0 32. 500	0 35. 000	0 37. 500
7	0 32. 083	0 35. 000	0 37. 919	0 40. 833	0 43. 750
8	0 36. 667	0 40. 000	0 43. 333	0 46. 667	0 50. 000
9	0 41. 250	0 45. 000	0 48. 750	0 52. 500	0 56. 250
10	0 45. 833	0 50. 000	0 54. 167	0 58. 333	0 62. 500
11	0 50. 417	0 55. 000	0 59. 583	0 64. 167	0 68. 750
anni 1	0 55. 000	0 60. 000	0 65. 000	0 70. 000	0 75. 000

INTERESSE DEL CINQUE PER CENTO ALL' ANNO.

PER		DI 16 LIRE.	DI 17 LIRE.	DI 18 LIRE.	DI 19 LIRE.	DI 20 LIRE.
		l. c.	l. c.	l. c.	l. c.	l. c.
giorni	1	0 00. 222	0 00. 236	0 00. 250	0 00. 264	0 00. 278
	2	0 00. 444	0 00. 472	0 00. 500	0 00. 528	0 00. 555
	3	0 00. 667	0 00. 708	0 00. 750	0 00. 792	0 00. 833
	4	0 00. 889	0 00. 944	0 01. 000	0 01. 056	0 01. 111
	5	0 01. 111	0 01. 181	0 01. 250	0 01. 319	0 01. 389
	6	0 01. 333	0 01. 417	0 01. 500	0 01. 583	0 01. 667
	7	0 01. 555	0 01. 653	0 01. 750	0 01. 847	0 01. 944
	8	0 01. 778	0 01. 889	0 02. 000	0 02. 111	0 02. 222
	9	0 02. 000	0 02. 125	0 02. 250	0 02. 375	0 02. 500
	10	0 02. 222	0 02. 361	0 02. 500	0 02. 639	0 02. 778
	11	0 02. 444	0 02. 597	0 02. 750	0 02. 903	0 03. 055
	12	0 02. 667	0 02. 833	0 03. 000	0 03. 167	0 03. 333
	13	0 02. 889	0 03. 069	0 03. 250	0 03. 431	0 03. 611
	14	0 03. 111	0 03. 305	0 03. 500	0 03. 694	0 03. 889
	15	0 03. 333	0 03. 542	0 03. 750	0 03. 959	0 04. 167
	16	0 03. 555	0 03. 778	0 04. 000	0 04. 222	0 04. 444
	17	0 03. 778	0 04. 014	0 04. 250	0 04. 486	0 04. 722
	18	0 04. 000	0 04. 250	0 04. 500	0 04. 750	0 05. 000
	19	0 04. 222	0 04. 486	0 04. 750	0 05. 014	0 05. 278
	20	0 04. 444	0 04. 722	0 05. 000	0 05. 278	0 05. 555
	21	0 04. 667	0 04. 958	0 05. 250	0 05. 542	0 05. 833
	22	0 04. 889	0 05. 194	0 05. 500	0 05. 806	0 06. 111
	23	0 05. 111	0 05. 430	0 05. 750	0 06. 070	0 06. 389
	24	0 05. 333	0 05. 667	0 06. 000	0 06. 333	0 06. 667
	25	0 05. 555	0 05. 903	0 06. 250	0 06. 597	0 06. 944
	26	0 05. 778	0 06. 139	0 06. 500	0 06. 861	0 07. 222
	27	0 06. 000	0 06. 375	0 06. 750	0 07. 125	0 07. 500
	28	0 06. 222	0 06. 611	0 07. 000	0 07. 389	0 07. 778
	29	0 06. 444	0 06. 847	0 07. 250	0 07. 653	0 08. 056
mesi	1	0 06. 667	0 07. 083	0 07. 500	0 07. 917	0 08. 333
	2	0 13. 333	0 14. 167	0 15. 000	0 15. 833	0 16. 667
	3	0 20. 000	0 21. 250	0 22. 500	0 23. 750	0 25. 000
	4	0 26. 667	0 28. 333	0 30. 000	0 31. 667	0 33. 333
	5	0 33. 333	0 35. 417	0 37. 500	0 39. 583	0 41. 667
	6	0 40. 000	0 42. 500	0 45. 000	0 47. 500	0 50. 000
	7	0 46. 667	0 49. 583	0 52. 500	0 55. 417	0 58. 333
	8	0 53. 333	0 56. 667	0 60. 000	0 63. 333	0 66. 667
	9	0 60. 000	0 63. 750	0 67. 500	0 71. 250	0 75. 000
	10	0 66. 667	0 70. 833	0 75. 000	0 79. 167	0 83. 333
	11	0 73. 333	0 77. 917	0 82. 500	0 87. 083	0 91. 667
anni	1	0 80. 000	0 85. 000	0 90. 000	0 95. 000	1 00. 000

INTERESSE DEL CINQUE PER CENTO ALL' ANNO.

PER	DI 21 LIRE.	DI 22 LIRE.	DI 23 LIRE.	DI 24 LIRE.	DI 25 LIRE.
	l. c.	l. c.	l. c.	l. c.	l. c.
giorni 1	0 00. 292	0 00. 305	0 00. 320	0 00. 333	0 00. 347
2	0 00. 583	0 00. 611	0 00. 639	0 00. 667	0 00. 694
3	0 00. 875	0 00. 917	0 00. 958	0 01. 000	0 01. 041
4	0 01. 167	0 01. 222	0 01. 278	0 01. 333	0 01. 389
5	0 01. 458	0 01. 528	0 01. 597	0 01. 667	0 01. 736
6	0 01. 750	0 01. 833	0 01. 917	0 02. 000	0 02. 083
7	0 02. 042	0 02. 139	0 02. 236	0 02. 333	0 02. 430
8	0 02. 333	0 02. 444	0 02. 555	0 02. 667	0 02. 778
9	0 02. 625	0 02. 750	0 02. 875	0 03. 000	0 03. 125
10	0 02. 917	0 03. 055	0 03. 194	0 03. 333	0 03. 472
11	0 03. 208	0 03. 361	0 03. 514	0 03. 667	0 03. 820
12	0 03. 500	0 03. 667	0 03. 833	0 04. 000	0 04. 167
13	0 03. 792	0 03. 972	0 04. 153	0 04. 333	0 04. 514
14	0 04. 083	0 04. 278	0 04. 472	0 04. 667	0 04. 861
15	0 04. 375	0 04. 583	0 04. 791	0 05. 000	0 05. 208
16	0 04. 667	0 04. 889	0 05. 111	0 05. 333	0 05. 555
17	0 04. 958	0 05. 194	0 05. 430	0 05. 667	0 05. 903
18	0 05. 250	0 05. 500	0 05. 750	0 06. 000	0 06. 250
19	0 05. 542	0 05. 805	0 06. 070	0 06. 333	0 06. 597
20	0 05. 833	0 06. 111	0 06. 389	0 06. 667	0 06. 944
21	0 06. 125	0 06. 417	0 06. 708	0 07. 000	0 07. 292
22	0 06. 417	0 06. 722	0 07. 027	0 07. 333	0 07. 639
23	0 06. 708	0 07. 028	0 07. 347	0 07. 667	0 07. 986
24	0 07. 000	0 07. 333	0 07. 667	0 08. 000	0 08. 333
25	0 07. 292	0 07. 639	0 07. 986	0 08. 333	0 08. 680
26	0 07. 583	0 07. 944	0 08. 305	0 08. 667	0 09. 027
27	0 07. 875	0 08. 250	0 08. 625	0 09. 000	0 09. 375
28	0 08. 167	0 08. 555	0 08. 944	0 09. 333	0 09. 722
29	0 08. 459	0 08. 861	0 09. 264	0 09. 667	0 10. 069
mesi 1	0 08. 750	0 09. 167	0 09. 583	0 10. 000	0 10. 417
2	0 17. 500	0 18. 333	0 19. 167	0 20. 000	0 20. 833
3	0 26. 250	0 27. 500	0 28. 750	0 30. 000	0 31. 250
4	0 35. 000	0 36. 667	0 38. 333	0 40. 000	0 41. 667
5	0 43. 750	0 45. 833	0 47. 917	0 50. 000	0 52. 083
6	0 52. 500	0 55. 000	0 57. 500	0 60. 000	0 62. 500
7	0 61. 250	0 64. 167	0 67. 083	0 70. 000	0 72. 917
8	0 70. 000	0 73. 333	0 76. 667	0 80. 000	0 83. 333
9	0 78. 750	0 82. 500	0 86. 250	0 90. 000	0 93. 750
10	0 87. 500	0 91. 667	0 95. 833	1 00. 000	1 04. 167
11	0 96. 250	1 00. 833	1 05. 417	1 10. 000	1 14. 583
anni 1	1 05. 000	1 10. 000	1 15. 000	1 20. 000	1 25. 000

INTERESSE DEL CINQUE PER CENTO ALL' ANNO.

PER		DI 26 LIRE.	DI 27 LIRE.	DI 28 LIRE.	DI 29 LIRE.	DI 30 LIRE.
		l. c.	l. c.	l. c.	l. c.	l. c.
giorni	1	0 00. 361	0 00. 375	0 00. 389	0 00. 403	0 00. 417
	2	0 00. 722	0 00. 750	0 00. 778	0 00. 805	0 00. 833
	3	0 01. 083	0 01. 125	0 01. 167	0 01. 208	0 01. 250
	4	0 01. 444	0 01. 500	0 01. 555	0 01. 611	0 01. 667
	5	0 01. 805	0 01. 875	0 01. 944	0 02. 014	0 02. 083
	6	0 02. 167	0 02. 250	0 02. 333	0 02. 417	0 02. 500
	7	0 02. 528	0 02. 625	0 02. 722	0 02. 820	0 02. 917
	8	0 02. 889	0 03. 000	0 03. 111	0 03. 222	0 03. 333
	9	0 03. 250	0 03. 375	0 03. 500	0 03. 625	0 03. 750
	10	0 03. 611	0 03. 750	0 03. 889	0 04. 028	0 04. 167
	11	0 03. 972	0 04. 125	0 04. 278	0 04. 430	0 04. 583
	12	0 04. 333	0 04. 500	0 04. 667	0 04. 833	0 05. 000
	13	0 04. 694	0 04. 875	0 05. 055	0 05. 236	0 05. 417
	14	0 05. 055	0 05. 250	0 05. 444	0 05. 639	0 05. 833
	15	0 05. 417	0 05. 625	0 05. 833	0 06. 041	0 06. 250
	16	0 05. 778	0 06. 000	0 06. 222	0 06. 444	0 06. 667
	17	0 06. 139	0 06. 375	0 06. 611	0 06. 847	0 07. 083
	18	0 06. 500	0 06. 750	0 07. 000	0 07. 250	0 07. 500
	19	0 06. 861	0 07. 125	0 07. 389	0 07. 653	0 07. 917
	20	0 07. 222	0 07. 500	0 07. 778	0 08. 055	0 08. 333
	21	0 07. 583	0 07. 875	0 08. 167	0 08. 458	0 08. 750
	22	0 07. 944	0 08. 250	0 08. 555	0 08. 861	0 09. 167
	23	0 08. 305	0 08. 625	0 08. 944	0 09. 264	0 09. 583
	24	0 08. 667	0 09. 000	0 09. 333	0 09. 667	0 10. 000
	25	0 09. 028	0 09. 375	0 09. 722	0 10. 069	0 10. 417
	26	0 09. 389	0 09. 750	0 10. 111	0 10. 472	0 10. 833
	27	0 09. 750	0 10. 125	0 10. 500	0 10. 875	0 11. 250
	28	0 10. 111	0 10. 500	0 10. 889	0 11. 278	0 11. 667
	29	0 10. 472	0 10. 875	0 11. 278	0 11. 680	0 12. 083
mesi	1	0 10. 833	0 11. 250	0 11. 667	0 12. 083	0 12. 500
	2	0 21. 667	0 22. 500	0 23. 333	0 24. 167	0 25. 000
	3	0 32. 500	0 33. 750	0 35. 000	0 36. 250	0 37. 500
	4	0 43. 333	0 45. 000	0 46. 667	0 48. 333	0 50. 000
	5	0 54. 167	0 56. 259	0 58. 333	0 60. 417	0 62. 500
	6	0 65. 000	0 67. 500	0 70. 000	0 72. 500	0 75. 000
	7	0 75. 833	0 78. 750	0 81. 667	0 84. 583	0 87. 500
	8	0 86. 667	0 90. 000	0 93. 333	0 96. 667	1 00. 000
	9	0 97. 500	1 01. 250	1 05. 000	1 08. 750	1 12. 500
	10	1 08. 333	1 12. 500	1 16. 667	1 20. 833	1 25. 000
	11	1 19. 167	1 23. 750	1 28. 333	1 32. 917	1 37. 500
anni	1	1 30. 000	1 35. 000	1 40. 000	1 45. 000	1 50. 000

INTERESSE DEL CINQUE PER CENTO ALL' ANNO.

PER		DI 31 LIRE.	DI 32 LIRE.	DI 33 LIRE.	DI 34 LIRE.	DI 35 LIRE.
		l. c.	l. c.	l. c.	l. c.	l. c.
giorni	1	0 00. 430	0 00. 444	0 00. 458	0 00. 472	0 00. 486
	2	0 00. 861	0 00. 889	0 00. 917	0 00. 944	0 00. 972
	3	0 01. 292	0 01. 333	0 01. 375	0 01. 417	0 01. 459
	4	0 01. 722	0 01. 778	0 01. 833	0 01. 889	0 01. 944
	5	0 02. 153	0 02. 222	0 02. 292	0 02. 361	0 02. 430
	6	0 02. 583	0 02. 667	0 02. 750	0 02. 833	0 02. 917
	7	0 03. 014	0 03. 111	0 03. 208	0 03. 305	0 03. 403
	8	0 03. 444	0 03. 555	0 03. 667	0 03. 778	0 03. 889
	9	0 03. 875	0 04. 000	0 04. 125	0 04. 250	0 04. 375
	10	0 04. 305	0 04. 444	0 04. 583	0 04. 722	0 04. 861
	11	0 04. 736	0 04. 889	0 05. 042	0 05. 194	0 05. 347
	12	0 05. 167	0 05. 333	0 05. 500	0 05. 667	0 05. 833
	13	0 05. 597	0 05. 778	0 05. 958	0 06. 139	0 06. 320
	14	0 06. 028	0 06. 222	0 06. 417	0 06. 611	0 06. 805
	15	0 06. 458	0 06. 667	0 06. 875	0 07. 083	0 07. 292
	16	0 06. 889	0 07. 111	0 07. 333	0 07. 555	0 07. 778
	17	0 07. 320	0 07. 555	0 07. 792	0 08. 028	0 08. 264
	18	0 07. 750	0 08. 000	0 08. 250	0 08. 500	0 08. 750
	19	0 08. 180	0 08. 444	0 08. 708	0 08. 972	0 09. 236
	20	0 08. 611	0 08. 889	0 09. 167	0 09. 444	0 09. 722
	21	0 09. 041	0 09. 333	0 09. 625	0 09. 917	0 10. 208
	22	0 09. 472	0 09. 778	0 10. 083	0 10. 389	0 10. 694
	23	0 09. 903	0 10. 222	0 10. 541	0 10. 861	0 11. 181
	24	0 10. 333	0 10. 667	0 11. 000	0 11. 333	0 11. 667
	25	0 10. 763	0 11. 111	0 11. 458	0 11. 805	0 12. 153
	26	0 11. 194	0 11. 555	0 11. 917	0 12. 278	0 12. 639
	27	0 11. 625	0 12. 000	0 12. 375	0 12. 750	0 13. 125
	28	0 12. 055	0 12. 444	0 12. 833	0 13. 222	0 13. 611
	29	0 12. 486	0 12. 889	0 13. 291	0 13. 694	0 14. 097
mesi	1	0 12. 917	0 13. 333	0 13. 750	0 14. 167	0 14. 583
	2	0 25. 833	0 26. 667	0 27. 500	0 28. 333	0 29. 167
	3	0 38. 750	0 40. 000	0 41. 250	0 42. 500	0 43. 750
	4	0 51. 667	0 53. 333	0 55. 000	0 56. 667	0 58. 333
	5	0 64. 583	0 66. 667	0 68. 750	0 70. 833	0 72. 917
	6	0 77. 500	0 80. 000	0 82. 500	0 85. 000	0 87. 500
	7	0 90. 417	0 93. 333	0 96. 250	0 99. 167	1 02. 083
	8	1 03. 333	1 06. 667	1 10. 000	1 13. 333	1 16. 667
	9	1 16. 250	1 20. 000	1 23. 750	1 27. 500	1 31. 250
	10	1 29. 167	1 33. 333	1 37. 500	1 41. 667	1 45. 833
	11	1 42. 083	1 46. 667	1 51. 250	1 55. 833	1 60. 417
anni	1	1 55. 000	1 60. 000	1 65. 000	1 70. 000	1 75. 000

INTERESSE DEL CINQUE PER CENTO ALL' ANNO.

PER	DI 36 LIRE.	DI 37 LIRE.	DI 38 LIRE.	DI 39 LIRE.	DI 40 LIRE.
	l. c.	l. c.	l. c.	l. c.	l. c.
giorni 1	0 00. 500	0 00. 514	0 00. 528	0 00. 542	0 00. 555
2	0 01. 000	0 01. 028	0 01. 055	0 01. 083	0 01. 111
3	0 01. 500	0 01. 541	0 01. 583	0 01. 625	0 01. 667
4	0 02. 000	0 02. 055	0 02. 111	0 02. 167	0 02. 222
5	0 02. 500	0 02. 569	0 02. 639	0 02. 708	0 02. 778
6	0 03. 000	0 03. 083	0 03. 167	0 03. 250	0 03. 333
7	0 03. 500	0 03. 597	0 03. 694	0 03. 791	0 03. 889
8	0 04. 000	0 04. 111	0 04. 222	0 04. 333	0 04. 444
9	0 04. 500	0 04. 625	0 04. 750	0 04. 875	0 05. 000
10	0 05. 000	0 05. 139	0 05. 278	0 05. 417	0 05. 555
11	0 05. 500	0 05. 652	0 05. 805	0 05. 958	0 06. 111
12	0 06. 000	0 06. 167	0 06. 333	0 06. 500	0 06. 667
13	0 06. 500	0 06. 680	0 06. 861	0 07. 041	0 07. 222
14	0 07. 000	0 07. 194	0 07. 389	0 07. 583	0 07. 778
15	0 07. 500	0 07. 708	0 07. 917	0 08. 125	0 08. 333
16	0 08. 000	0 08. 222	0 08. 444	0 08. 667	0 08. 889
17	0 08. 500	0 08. 736	0 08. 972	0 09. 208	0 09. 444
18	0 09. 000	0 09. 250	0 09. 500	0 09. 750	0 10. 000
19	0 09. 500	0 09. 764	0 10. 028	0 10. 292	0 10. 555
20	0 10. 000	0 10. 278	0 10. 555	0 10. 833	0 11. 111
21	0 10. 500	0 10. 792	0 11. 083	0 11. 375	0 11. 667
22	0 11. 000	0 11. 305	0 11. 611	0 11. 917	0 12. 222
23	0 11. 500	0 11. 819	0 12. 139	0 12. 458	0 12. 778
24	0 12. 000	0 12. 333	0 12. 667	0 13. 000	0 13. 333
25	0 12. 500	0 12. 847	0 13. 194	0 13. 542	0 13. 889
26	0 13. 000	0 13. 361	0 13. 722	0 14. 083	0 14. 444
27	0 13. 500	0 13. 875	0 14. 250	0 14. 625	0 15. 000
28	0 14. 000	0 14. 389	0 14. 778	0 15. 167	0 15. 555
29	0 14. 500	0 14. 903	0 15. 305	0 15. 708	0 16. 110
mesi 1	0 15. 000	0 15. 417	0 15. 833	0 16. 250	0 16. 667
2	0 30. 000	0 30. 833	0 31. 667	0 32. 500	0 33. 333
3	0 45. 000	0 46. 250	0 47. 500	0 48. 750	0 50. 000
4	0 60. 000	0 61. 667	0 63. 333	0 65. 000	0 66. 667
5	0 75. 000	0 77. 083	0 79. 167	0 81. 250	0 83. 333
6	0 90. 000	0 92. 500	0 95. 000	0 97. 500	1 00. 000
7	1 05. 000	1 07. 917	1 10. 833	1 13. 750	1 16. 667
8	1 20. 000	1 23. 333	1 26. 667	1 30. 000	1 33. 333
9	1 35. 000	1 38. 750	1 42. 500	1 46. 250	1 50. 000
10	1 50. 000	1 54. 167	1 58. 333	1 62. 500	1 66. 667
11	1 65. 000	1 69. 583	1 74. 167	1 78. 750	1 83. 333
anni 1	1 80. 000	1 85. 000	1 90. 000	1 95. 000	2 00. 000

INTERESSE DEL CINQUE PER CENTO ALL' ANNO.

PER		DI 41 LIRE.	DI 42 LIRE.	DI 43 LIRE.	DI 44 LIRE.	DI 45 LIRE.
		l. c.	l. c.	l. c.	l. c.	l. c.
giorni	1	0 00. 569	0 00. 583	0 00. 597	0 00. 611	0 00. 625
	2	0 01. 139	0 01. 167	0 01. 194	0 01. 222	0 01. 250
	3	0 01. 708	0 01. 750	0 01. 792	0 01. 833	0 01. 875
	4	0 02. 278	0 02. 333	0 02. 389	0 02. 444	0 02. 500
	5	0 02. 847	0 02. 917	0 02. 986	0 03. 055	0 03. 125
	6	0 03. 417	0 03. 500	0 03. 583	0 03. 667	0 03. 750
	7	0 03. 986	0 04. 083	0 04. 181	0 04. 278	0 04. 376
	8	0 04. 555	0 04. 667	0 04. 778	0 04. 889	0 05. 000
	9	0 05. 125	0 05. 250	0 05. 375	0 05. 500	0 05. 625
	10	0 05. 694	0 05. 833	0 05. 972	0 06. 111	0 06. 250
	11	0 06. 264	0 06. 417	0 06. 570	0 06. 722	0 06. 875
	12	0 06. 833	0 07. 000	0 07. 167	0 07. 333	0 07. 500
	13	0 07. 403	0 07. 583	0 07. 764	0 07. 944	0 08. 125
	14	0 07. 972	0 08. 167	0 08. 361	0 08. 555	0 08. 750
	15	0 08. 542	0 08. 750	0 08. 958	0 09. 167	0 09. 375
	16	0 09. 111	0 09. 333	0 09. 555	0 09. 778	0 10. 000
	17	0 09. 680	0 09. 917	0 10. 153	0 10. 389	0 10. 625
	18	0 10. 250	0 10. 500	0 10. 750	0 11. 000	0 11. 250
	19	0 10. 819	0 11. 083	0 11. 347	0 11. 611	0 11. 875
	20	0 11. 389	0 11. 667	0 11. 944	0 12. 222	0 12. 500
	21	0 11. 958	0 12. 250	0 12. 542	0 12. 833	0 13. 125
	22	0 12. 528	0 12. 833	0 13. 139	0 13. 444	0 13. 750
	23	0 13. 097	0 13. 417	0 13. 736	0 14. 055	0 14. 375
	24	0 13. 667	0 14. 000	0 14. 333	0 14. 667	0 15. 000
	25	0 14. 236	0 14. 583	0 14. 930	0 15. 278	0 15. 625
	26	0 14. 805	0 15. 167	0 15. 528	0 15. 889	0 16. 250
	27	0 15. 375	0 15. 750	0 16. 125	0 16. 500	0 16. 875
	28	0 15. 944	0 16. 333	0 16. 722	0 17. 111	0 17. 500
	29	0 16. 514	0 16. 917	0 17. 319	0 17. 722	0 18. 125
mesi	1	0 17. 083	0 17. 500	0 17. 917	0 18. 333	0 18. 750
	2	0 34. 167	0 35. 000	0 35. 833	0 36. 667	0 37. 500
	3	0 51. 250	0 52. 500	0 53. 750	0 55. 000	0 56. 250
	4	0 68. 333	0 70. 000	0 71. 667	0 73. 333	0 75. 000
	5	0 85. 417	0 87. 500	0 89. 583	0 91. 667	0 93. 750
	6	1 02. 500	1 05. 000	1 07. 500	1 10. 000	1 12. 500
	7	1 19. 583	1 22. 500	1 25. 417	1 28. 333	1 31. 250
	8	1 36. 667	1 40. 000	1 43. 333	1 46. 667	1 50. 000
	9	1 53. 750	1 57. 500	1 61. 250	1 65. 000	1 68. 750
	10	1 70. 833	1 75. 000	1 79. 167	1 83. 333	1 87. 500
	11	1 87. 917	1 92. 500	1 97. 083	2 01. 667	2 06. 250
anni	1	2 05. 000	2 10. 000	2 15. 000	2 20. 000	2 25. 000

INTERESSE DEL CINQUE PER CENTO ALL' ANNO.

PER	DI 46 LIRE.	DI 47 LIRE.	DI 48 LIRE.	DI 49 LIRE.	DI 50 LIRE.
	l. c.	l. c.	l. c.	l. c.	l. c.
giorni 1	0 00. 639	0 00. 653	0 00. 667	0 00. 681	0 00. 694
2	0 01. 278	0 01. 305	0 01. 333	0 01. 361	0 01. 389
3	0 01. 917	0 01. 958	0 02. 000	0 02. 042	0 02. 083
4	0 02. 555	0 02. 611	0 02. 667	0 02. 722	0 02. 778
5	0 03. 194	0 03. 264	0 03. 333	0 03. 403	0 03. 472
6	0 03. 833	0 03. 917	0 04. 000	0 04. 083	0 04. 167
7	0 04. 472	0 04. 570	0 04. 667	0 04. 764	0 04. 861
8	0 05. 111	0 05. 222	0 05. 333	0 05. 444	0 05. 555
9	0 05. 750	0 05. 874	0 06. 000	0 06. 125	0 06. 250
10	0 06. 389	0 06. 528	0 06. 667	0 06. 805	0 06. 944
11	0 07. 028	0 07. 180	0 07. 333	0 07. 486	0 07. 639
12	0 07. 667	0 07. 833	0 08. 000	0 08. 167	0 08. 333
13	0 08. 305	0 08. 487	0 08. 667	0 08. 847	0 09. 028
14	0 08. 944	0 09. 139	0 09. 333	0 09. 528	0 09. 722
15	0 09. 583	0 09. 791	0 10. 000	0 10. 208	0 10. 417
16	0 10. 222	0 10. 444	0 10. 667	0 10. 889	0 11. 111
17	0 10. 861	0 11. 097	0 11. 333	0 11. 569	0 11. 805
18	0 11. 500	0 11. 750	0 12. 000	0 12. 250	0 12. 500
19	0 12. 139	0 12. 403	0 12. 667	0 12. 931	0 13. 194
20	0 12. 778	0 13. 055	0 13. 333	0 13. 611	0 13. 889
21	0 13. 417	0 13. 708	0 14. 000	0 14. 292	0 14. 583
22	0 14. 055	0 14. 361	0 14. 667	0 14. 972	0 15. 278
23	0 14. 694	0 15. 014	0 15. 333	0 15. 653	0 15. 972
24	0 15. 333	0 15. 667	0 16. 000	0 16. 333	0 16. 667
25	0 15. 972	0 16. 319	0 16. 667	0 17. 014	0 17. 361
26	0 16. 611	0 16. 972	0 17. 333	0 17. 694	0 18. 055
27	0 17. 250	0 17. 624	0 18. 000	0 18. 375	0 18. 750
28	0 17. 889	0 18. 278	0 18. 667	0 19. 055	0 19. 444
29	0 18. 528	0 18. 931	0 19. 333	0 19. 736	0 20. 139
mesi 1	0 19. 167	0 19. 583	0 20. 000	0 20. 417	0 20. 833
2	0 38. 333	0 39. 167	0 40. 000	0 40. 833	0 41. 667
3	0 57. 500	0 58. 750	0 60. 000	0 61. 250	0 62. 500
4	0 76. 667	0 78. 333	0 80. 000	0 81. 667	0 83. 333
5	0 95. 833	0 97. 917	1 00. 000	1 02. 083	1 04. 167
6	1 15. 000	1 17. 500	1 20. 000	1 22. 500	1 25. 000
7	1 34. 167	1 37. 083	1 40. 000	1 42. 917	1 45. 833
8	1 53. 333	1 56. 667	1 60. 000	1 63. 333	1 66. 667
9	1 72. 500	1 76. 250	1 80. 000	1 83. 750	1 87. 500
10	1 91. 667	1 95. 833	2 00. 000	2 04. 167	2 08. 333
11	1 10. 833	2 15. 417	2 20. 000	2 24. 583	2 29. 167
anni 1	2 30. 000	2 35. 000	2 40. 000	2 45. 000	2 50. 000

INTERESSE DEL CINQUE PER CENTO ALL' ANNO.

PER		DI 51 LIRE.	DI 52 LIRE.	DI 53 LIRE.	DI 54 LIRE.	DI 55 LIRE.
		l. c.	l. c.	l. c.	l. c.	l. c.
giorni	1	0 00. 708	0 00. 722	0 00. 736	0 00. 750	0 00. 764
	2	0 01. 417	0 01. 444	0 01. 472	0 01. 500	0 01. 528
	3	0 02. 125	0 02. 167	0 02. 208	0 02. 250	0 02. 292
	4	0 02. 833	0 02. 889	0 02. 944	0 03. 000	0 03. 056
	5	0 03. 542	0 03. 611	0 03. 681	0 03. 750	0 03. 819
	6	0 04. 250	0 04. 333	0 04. 417	0 04. 500	0 04. 583
	7	0 04. 958	0 05. 055	0 05. 153	0 05. 250	0 05. 347
	8	0 05. 667	0 05. 778	0 05. 889	0 06. 000	0 06. 111
	9	0 06. 375	0 06. 500	0 06. 625	0 06. 750	0 06. 875
	10	0 07. 083	0 07. 222	0 07. 361	0 07. 500	0 07. 639
	11	0 07. 792	0 07. 944	0 08. 097	0 08. 250	0 08. 403
	12	0 08. 500	0 08. 667	0 08. 833	0 09. 000	0 09. 167
	13	0 09. 208	0 09. 389	0 09. 570	0 09. 750	0 09. 930
	14	0 09. 917	0 10. 111	0 10. 306	0 10. 500	0 10. 694
	15	0 10. 625	0 10. 833	0 11. 042	0 11. 250	0 11. 458
	16	0 11. 333	0 11. 555	0 11. 778	0 12. 000	0 12. 222
	17	0 12. 042	0 12. 278	0 12. 514	0 12. 750	0 12. 986
	18	0 12. 750	0 13. 000	0 13. 250	0 13. 500	0 13. 750
	19	0 13. 458	0 13. 722	0 13. 987	0 14. 250	0 14. 514
	20	0 14. 167	0 14. 444	0 14. 722	0 15. 000	0 15. 278
	21	0 14. 875	0 15. 167	0 15. 458	0 15. 750	0 16. 041
	22	0 15. 583	0 15. 889	0 16. 194	0 16. 500	0 16. 805
	23	0 16. 291	0 16. 611	0 16. 931	0 17. 250	0 17. 569
	24	0 17. 000	0 17. 333	0 17. 667	0 18. 000	0 18. 333
	25	0 17. 708	0 18. 055	0 18. 403	0 18. 750	0 19. 097
	26	0 18. 417	0 18. 778	0 19. 139	0 19. 500	0 19. 861
	27	0 19. 125	0 19. 500	0 19. 875	0 20. 250	0 20. 625
	28	0 19. 833	0 20. 222	0 20. 611	0 21. 000	0 21. 389
	29	0 20. 542	0 20. 944	0 21. 347	0 21. 750	0 22. 153
mesi	1	0 21. 250	0 21. 667	0 22. 083	0 22. 500	0 22. 917
	2	0 42. 500	0 43. 333	0 44. 167	0 45. 000	0 45. 833
	3	0 63. 750	0 65. 000	0 66. 250	0 67. 500	0 68. 750
	4	0 85. 000	0 86. 667	0 88. 333	0 90. 000	0 91. 667
	5	1 06. 250	1 08. 333	1 10. 417	1 12. 500	1 14. 583
	6	1 27. 500	1 30. 000	1 32. 500	1 35. 000	1 37. 500
	7	1 48. 750	1 51. 667	1 54. 583	1 57. 500	1 60. 417
	8	1 70. 000	1 73. 333	1 76. 667	1 80. 000	1 83. 333
	9	1 91. 250	1 95. 000	1 98. 750	2 02. 500	2 06. 250
	10	2 12. 500	2 16. 667	2 20. 833	2 25. 000	2 29. 167
	11	2 33. 750	2 38. 333	2 42. 917	2 47. 500	2 52. 083
anni	1	2 55. 000	2 60. 000	2 65. 000	2 70. 000	2 75. 000

INTERESSE DEL CINQUE PER CENTO ALL' ANNO.

PER	DI 56 LIRE.	DI 57 LIRE.	DI 58 LIRE.	DI 59 LIRE.	DI 60 LIRE.
	l. c.	l. c.	l. c.	l. c.	l. c.
giorni 1	0 00. 778	0 00. 792	0 00. 805	0 00. 820	0 00. 833
2	0 01. 555	0 01. 583	0 01. 611	0 01. 638	0 01. 667
3	0 02. 333	0 02. 375	0 02. 417	0 02. 458	0 02. 500
4	0 03. 111	0 03. 167	0 03. 222	0 03. 278	0 03. 333
5	0 03. 889	0 03. 958	0 04. 028	0 04. 097	0 04. 167
6	0 04. 667	0 04. 750	0 04. 833	0 04. 917	0 05. 000
7	0 05. 444	0 05. 542	0 05. 639	0 05. 736	0 05. 833
8	0 06. 222	0 06. 333	0 06. 444	0 06. 555	0 06. 667
9	0 07. 000	0 07. 125	0 07. 250	0 07. 375	0 07. 500
10	0 07. 778	0 07. 917	0 08. 055	0 08. 194	0 08. 333
11	0 08. 555	0 08. 708	0 08. 861	0 09. 014	0 09. 167
12	0 09. 333	0 09. 500	0 09. 667	0 09. 833	0 10. 000
13	0 10. 111	0 10. 292	0 10. 472	0 10. 653	0 10. 833
14	0 10. 889	0 11. 083	0 11. 278	0 11. 472	0 11. 667
15	0 11. 667	0 11. 875	0 12. 083	0 12. 292	0 12. 500
16	0 12. 444	0 12. 667	0 12. 889	0 13. 111	0 13. 333
17	0 13. 222	0 13. 458	0 13. 694	0 13. 930	0 14. 167
18	0 14. 000	0 14. 250	0 14. 500	0 14. 750	0 15. 000
19	0 14. 778	0 15. 042	0 15. 305	0 15. 569	0 15. 833
20	0 15. 555	0 15. 833	0 16. 111	0 16. 389	0 16. 667
21	0 16. 333	0 16. 625	0 16. 917	0 17. 208	0 17. 500
22	0 17. 111	0 17. 417	0 17. 722	0 18. 028	0 18. 333
23	0 17. 889	0 18. 208	0 18. 528	0 18. 847	0 19. 167
24	0 18. 667	0 19. 000	0 19. 333	0 19. 667	0 20. 000
25	0 19. 444	0 19. 792	0 20. 139	0 20. 486	0 20. 833
26	0 20. 222	0 20. 583	0 20. 944	0 21. 305	0 21. 667
27	0 21. 000	0 21. 375	0 21. 750	0 22. 125	0 22. 500
28	0 21. 778	0 22. 167	0 22. 555	0 22. 944	0 23. 333
29	0 22. 555	0 22. 958	0 23. 361	0 23. 764	0 24. 167
mesi 1	0 23. 333	0 23. 750	0 24. 167	0 24. 583	0 25. 000
2	0 46. 667	0 47. 500	0 48. 333	0 49. 167	0 50. 000
3	0 70. 000	0 71. 250	0 72. 500	0 73. 750	0 75. 000
4	0 93. 333	0 95. 000	0 96. 667	0 98. 333	1 00. 000
5	1 16. 667	1 18. 750	1 20. 833	1 22. 917	1 25. 000
6	1 40. 000	1 42. 500	1 45. 000	1 47. 500	1 50. 000
7	1 63. 333	1 66. 250	1 69. 167	1 72. 083	1 75. 000
8	1 86. 667	1 90. 000	1 93. 333	1 96. 667	2 00. 000
9	2 10. 000	2 13. 750	2 17. 500	2 21. 250	2 25. 000
10	2 33. 333	2 37. 500	2 41. 667	2 45. 833	2 50. 000
11	2 56. 667	2 61. 250	2 65. 833	2 70. 417	2 75. 000
anni 1	2 80. 000	2 85. 000	2 90. 000	2 95. 000	3 00. 000

INTERESSE DEL CINQUE PER CENTO ALL' ANNO.

PER	DI 61 LIRE.	DI 62 LIRE.	DI 63 LIRE.	DI 64 LIRE.	DI 65 LIRE.
	l. c.	l. c.	l. c.	l. c.	l. c.
giorni 1	0 00. 847	0 00. 861	0 00. 875	0 00. 889	0 00. 903
2	0 01. 694	0 01. 722	0 01. 750	0 01. 778	0 01. 806
3	0 02. 542	0 02. 583	0 02. 625	0 02. 667	0 02. 708
4	0 03. 389	0 03. 444	0 03. 500	0 03. 555	0 03. 611
5	0 04. 236	0 04. 306	0 04. 375	0 04. 444	0 04. 514
6	0 05. 083	0 05. 167	0 05. 250	0 05. 333	0 05. 417
7	0 05. 931	0 06. 028	0 06. 125	0 06. 222	0 06. 319
8	0 06. 778	0 06. 889	0 07. 000	0 07. 111	0 07. 222
9	0 07. 625	0 07. 750	0 07. 875	0 08. 000	0 08. 125
10	0 08. 472	0 08. 611	0 08. 750	0 08. 889	0 09. 028
11	0 09. 319	0 09. 472	0 09. 625	0 09. 778	0 09. 931
12	0 10. 167	0 10. 333	0 10. 500	0 10. 667	0 10. 833
13	0 11. 014	0 11. 194	0 11. 375	0 11. 555	0 11. 736
14	0 11. 861	0 12. 055	0 12. 250	0 12. 444	0 12. 639
15	0 12. 708	0 12. 917	0 13. 125	0 13. 333	0 13. 542
16	0 13. 555	0 13. 778	0 14. 000	0 14. 222	0 14. 444
17	0 14. 403	0 14. 639	0 14. 875	0 15. 111	0 15. 347
18	0 15. 250	0 15. 500	0 15. 750	0 16. 000	0 16. 250
19	0 16. 097	0 16. 361	0 16. 625	0 16. 889	0 17. 153
20	0 16. 944	0 17. 222	0 17. 500	0 17. 778	0 18. 056
21	0 17. 792	0 18. 083	0 18. 375	0 18. 667	0 18. 958
22	0 18. 639	0 18. 944	0 19. 250	0 19. 555	0 19. 861
23	0 19. 486	0 19. 806	0 20. 125	0 20. 444	0 20. 764
24	0 20. 333	0 20. 667	0 21. 000	0 21. 333	0 21. 667
25	0 21. 181	0 21. 528	0 21. 875	0 22. 222	0 22. 570
26	0 22. 028	0 22. 389	0 22. 750	0 23. 111	0 23. 472
27	0 22. 875	0 23. 250	0 23. 625	0 24. 000	0 24. 375
28	0 23. 722	0 24. 111	0 24. 500	0 24. 889	0 25. 278
29	0 24. 569	0 24. 972	0 25. 375	0 25. 778	0 26. 181
mesi 1	0 25. 417	0 25. 833	0 26. 250	0 26. 667	0 27. 083
2	0 50. 833	0 51. 667	0 52. 500	0 53. 333	0 54. 167
3	0 76. 250	0 77. 500	0 78. 750	0 80. 000	0 81. 250
4	1 01. 667	1 03. 333	1 05. 000	1 06. 667	1 08. 333
5	1 27. 083	1 29. 167	1 31. 250	1 33. 333	1 35. 417
6	1 52. 500	1 55. 000	1 57. 500	1 60. 000	1 62. 500
7	1 77. 917	1 80. 833	1 83. 750	1 86. 667	1 89. 583
8	2 03. 333	2 06. 667	2 10. 000	2 13. 333	2 16. 667
9	2 28. 750	2 32. 500	2 36. 250	2 40. 000	2 43. 750
10	2 54. 167	2 58. 333	2 62. 500	2 66. 667	2 70. 833
11	2 79. 583	2 84. 167	2 88. 750	2 93. 333	2 97. 917
anni 1	3 05. 000	3 10. 000	3 15. 000	3 20. 000	3 25. 000

INTERESSE DEL CINQUE PER CENTO ALL' ANNO.

PER		DI 66 LIRE.	DI 67 LIRE.	DI 68 LIRE.	DI 69 LIRE.	DI 70 LIRE.
		l. c.	l. c.	l. c.	l. c.	l. c.
giorni	1	0 00. 917	0 00. 930	0 00. 944	0 00. 958	0 00. 972
	2	0 01. 833	0 01. 861	0 01. 889	0 01. 917	0 01. 944
	3	0 02. 750	0 02. 792	0 02. 833	0 02. 875	0 02. 917
	4	0 03. 667	0 03. 722	0 03. 778	0 03. 833	0 03. 889
	5	0 04. 583	0 04. 653	0 04. 722	0 04. 791	0 04. 861
	6	0 05. 500	0 05. 583	0 05. 667	0 05. 750	0 05. 833
	7	0 06. 417	0 06. 514	0 06. 611	0 06. 708	0 06. 805
	8	0 07. 333	0 07. 444	0 07. 555	0 07. 667	0 07. 778
	9	0 08. 250	0 08. 375	0 08. 500	0 08. 625	0 08. 750
	10	0 09. 167	0 09. 305	0 09. 444	0 09. 583	0 09. 722
	11	0 10. 083	0 10. 236	0 10. 389	0 10. 542	0 10. 694
	12	0 11. 000	0 11. 167	0 11. 333	0 11. 500	0 11. 667
	13	0 11. 917	0 12. 097	0 12. 278	0 12. 458	0 12. 639
	14	0 12. 833	0 13. 028	0 13. 222	0 13. 417	0 13. 611
	15	0 13. 750	0 13. 958	0 14. 167	0 14. 375	0 14. 583
	16	0 14. 667	0 14. 889	0 15. 111	0 15. 333	0 15. 555
	17	0 15. 583	0 15. 819	0 16. 055	0 16. 291	0 16. 528
	18	0 16. 500	0 16. 750	0 17. 000	0 17. 250	0 17. 500
	19	0 17. 417	0 17. 630	0 17. 944	0 18. 208	0 18. 472
	20	0 18. 333	0 18. 611	0 18. 889	0 19. 167	0 19. 444
	21	0 19. 250	0 19. 541	0 19. 833	0 20. 125	0 20. 417
	22	0 20. 167	0 20. 472	0 20. 778	0 21. 083	0 21. 389
	23	0 21. 083	0 21. 403	0 21. 722	0 22. 041	0 22. 361
	24	0 22. 000	0 22. 333	0 22. 667	0 23. 000	0 23. 333
	25	0 22. 917	0 23. 264	0 23. 611	0 23. 958	0 24. 305
	26	0 23. 833	0 24. 194	0 24. 555	0 24. 917	0 25. 278
	27	0 24. 750	0 25. 125	0 25. 500	0 25. 875	0 26. 250
	28	0 25. 667	0 26. 055	0 26. 444	0 26. 833	0 27. 222
	29	0 26. 583	0 26. 986	0 27. 389	0 27. 792	0 28. 194
mesi	1	0 27. 500	0 27. 917	0 28. 333	0 28. 750	0 29. 167
	2	0 55. 000	0 55. 833	0 56. 667	0 57. 500	0 58. 333
	3	0 82. 500	0 83. 750	0 85. 000	0 86. 250	0 87. 500
	4	1 10. 000	1 11. 667	1 13. 333	1 15. 000	1 16. 667
	5	1 37. 500	1 39. 583	1 41. 667	1 43. 750	1 45. 833
	6	1 65. 000	1 67. 500	1 70. 000	1 72. 500	1 75. 000
	7	1 92. 500	1 95. 417	1 98. 333	2 01. 250	2 04. 167
	8	2 20. 000	2 23. 333	2 26. 667	2 30. 000	2 33. 333
	9	2 47. 500	2 51. 250	2 55. 000	2 58. 750	2 62. 500
	10	2 75. 000	2 79. 167	2 83. 333	2 87. 500	2 91. 667
	11	3 02. 500	3 07. 083	3 11. 667	3 16. 250	3 20. 833
anni	1	3 30. 000	3 35. 000	3 40. 000	3 45. 000	3 50. 000

INTERESSE DEL CINQUE PER CENTO ALL' ANNO.

PER		DI 71 LIRE.	DI 72 LIRE.	DI 73 LIRE.	DI 74 LIRE.	DI 75 LIRE
		l. c.	l. c.	l. c.	l. c.	l. c.
giorni	1	0 00. 986	0 01. 000	0 01. 014	0 01. 028	0 01. 042
	2	0 01. 972	0 02. 000	0 02. 028	0 02. 055	0 02. 083
	3	0 02. 958	0 03. 000	0 03. 042	0 03. 083	0 03. 125
	4	0 03. 944	0 04. 000	0 04. 056	0 04. 111	0 04. 167
	5	0 04. 930	0 05. 000	0 05. 070	0 05. 139	0 05. 208
	6	0 05. 917	0 06. 000	0 06. 083	0 06. 167	0 06. 250
	7	0 06. 903	0 07. 000	0 07. 097	0 07. 194	0 07. 292
	8	0 07. 889	0 08. 000	0 08. 111	0 08. 222	0 08. 333
	9	0 08. 875	0 09. 000	0 09. 125	0 09. 250	0 09. 375
	10	0 09. 861	0 10. 000	0 10. 139	0 10. 278	0 10. 417
	11	0 10. 847	0 11. 000	0 11. 153	0 11. 305	0 11. 458
	12	0 11. 833	0 12. 000	0 12. 167	0 12. 333	0 12. 500
	13	0 12. 820	0 13. 000	0 13. 181	0 13. 361	0 13. 542
	14	0 13. 805	0 14. 000	0 14. 194	0 14. 389	0 14. 583
	15	0 14. 791	0 15. 000	0 15. 208	0 15. 417	0 15. 625
	16	0 15. 778	0 16. 000	0 16. 222	0 16. 444	0 16. 667
	17	0 16. 764	0 17. 000	0 17. 236	0 17. 472	0 17. 708
	18	0 17. 750	0 18. 000	0 18. 250	0 18. 500	0 18. 750
	19	0 18. 736	0 19. 000	0 19. 264	0 19. 528	0 19. 792
	20	0 19. 722	0 20. 000	0 20. 278	0 20. 555	0 20. 833
	21	0 20. 708	0 21. 000	0 21. 292	0 21. 583	0 21. 875
	22	0 21. 694	0 22. 000	0 22. 306	0 22. 611	0 22. 917
	23	0 22. 680	0 23. 000	0 23. 319	0 23. 639	0 23. 958
	24	0 23. 667	0 24. 000	0 24. 333	0 24. 667	0 25. 000
	25	0 24. 653	0 25. 000	0 25. 347	0 25. 694	0 26. 042
	26	0 25. 639	0 26. 000	0 26. 361	0 26. 722	0 27. 083
	27	0 26. 625	0 27. 000	0 27. 375	0 27. 750	0 28. 125
	28	0 27. 611	0 28. 000	0 28. 389	0 28. 778	0 29. 167
	29	0 28. 597	0 29. 000	0 29. 403	0 29. 805	0 30. 208
mesi	1	0 29. 583	0 30. 000	0 30. 417	0 30. 833	0 31. 250
	2	0 59. 167	0 60. 000	0 60. 833	0 61. 667	0 62. 500
	3	0 88. 750	0 90. 000	0 91. 250	0 92. 500	0 93. 750
	4	1 18. 333	1 20. 000	1 21. 667	1 23. 333	1 25. 000
	5	1 47. 917	1 50. 000	1 52. 083	1 54. 167	1 56. 250
	6	1 77. 500	1 80. 000	1 82. 500	1 85. 000	1 87. 500
	7	2 07. 083	2 10. 000	2 12. 917	2 15. 833	2 18. 750
	8	2 36. 667	2 40. 000	2 43. 333	2 46. 667	2 50. 000
	9	2 66. 250	2 70. 000	2 73. 750	2 77. 500	2 81. 250
	10	2 95. 833	3 00. 000	3 04. 167	3 08. 333	3 12. 500
	11	3 25. 417	3 30. 000	3 34. 583	3 39. 167	3 43. 750
anni	1	3 55. 000	3 60. 000	3 65. 000	3 70. 000	3 75. 000

INTERESSE DEL CINQUE PER CENTO ALL' ANNO.					
PER	DI 76 LIRE.	DI 77 LIRE.	DI 78 LIRE.	DI 79 LIRE.	DI 80 LIRE.
	l. c.	l. c.	l. c.	l. c.	l. c.
giorni 1	0 01. 056	0 01. 070	0 01. 083	0 01. 097	0 01. 111
2	0 02. 111	0 02. 139	0 02. 167	0 02. 194	0 02. 222
3	0 03. 167	0 03. 208	0 03. 250	0 03. 292	0 03. 333
4	0 04. 222	0 04. 278	0 04. 333	0 04. 389	0 04. 444
5	0 05. 278	0 05. 347	0 05. 417	0 05. 486	0 05. 555
6	0 06. 333	0 06. 417	0 06. 500	0 06. 583	0 06. 667
7	0 07. 389	0 07. 486	0 07. 583	0 07. 680	0 07. 778
8	0 08. 444	0 08. 555	0 08. 667	0 08. 778	0 08. 889
9	0 09. 500	0 09. 625	0 09. 750	0 09. 875	0 10. 000
10	0 10. 555	0 10. 694	0 10. 833	0 10. 972	0 11. 111
11	0 11. 611	0 11. 763	0 11. 917	0 12. 070	0 12. 222
12	0 12. 667	0 12. 833	0 13. 000	0 13. 167	0 13. 333
13	0 13. 722	0 13. 903	0 14. 083	0 14. 264	0 14. 444
14	0 14. 778	0 14. 972	0 15. 167	0 15. 361	0 15. 555
15	0 15. 833	0 16. 042	0 16. 250	0 16. 458	0 16. 667
16	0 16. 889	0 17. 111	0 17. 333	0 17. 555	0 17. 778
17	0 17. 944	0 18. 180	0 18. 417	0 18. 653	0 18. 889
18	0 19. 000	0 19. 250	0 19. 500	0 19. 750	0 20. 000
19	0 20. 055	0 20. 319	0 20. 583	0 20. 847	0 21. 111
20	0 21. 111	0 21. 389	0 21. 667	0 21. 944	0 22. 222
21	0 22. 167	0 22. 458	0 22. 750	0 23. 042	0 23. 333
22	0 23. 222	0 23. 528	0 23. 833	0 24. 139	0 24. 444
23	0 24. 278	0 24. 597	0 24. 917	0 25. 236	0 25. 555
24	0 25. 333	0 25. 667	0 26. 000	0 26. 333	0 26. 667
25	0 26. 389	0 26. 736	0 27. 083	0 27. 430	0 27. 778
26	0 27. 444	0 27. 805	0 28. 167	0 28. 528	0 28. 889
27	0 28. 500	0 28. 875	0 29. 250	0 29. 625	0 30. 000
28	0 29. 555	0 29. 944	0 30. 333	0 30. 722	0 31. 111
29	0 30. 611	0 31. 014	0 31. 417	0 31. 820	0 32. 222
mesi 1	0 31. 667	0 32. 083	0 32. 500	0 32. 917	0 33. 333
2	0 63. 333	0 64. 167	0 65. 000	0 65. 833	0 66. 667
3	0 95. 000	0 96. 250	0 97. 500	0 98. 750	1 00. 000
4	1 26. 667	1 28. 333	1 30. 000	1 31. 667	1 33. 333
5	1 58. 333	1 60. 417	1 62. 500	1 64. 583	1 66. 667
6	1 90. 000	1 92. 500	1 95. 000	1 97. 500	2 00. 000
7	2 21. 667	2 24. 583	2 27. 500	2 30. 417	2 33. 333
8	2 53. 333	2 56. 667	2 60. 000	2 63. 333	2 66. 667
9	2 85. 000	2 88. 750	2 92. 500	2 96. 250	3 00. 000
10	3 16. 667	3 20. 833	3 20. 000	3 29. 167	3 33. 333
11	3 48. 333	3 52. 917	3 57. 500	3 62. 083	3 66. 667
anni 1	3 80. 000	3 85. 000	3 90. 000	3 95. 000	4 00. 000

INTERESSE DEL CINQUE PER CENTO ALL' ANNO.

PER		DI 81 LIRE.	DI 82 LIRE.	DI 83 LIRE.	DI 84 LIRE.	DI 85 LIRE.
		l. c.	l. c.	l. c.	l. c.	l. c.
giorni	1	0 01. 125	0 01. 139	0 01. 153	0 01. 167	0 01. 181
	2	0 02. 250	0 02. 278	0 02. 306	0 02. 333	0 02. 361
	3	0 03. 375	0 03. 417	0 03. 458	0 03. 500	0 03. 542
	4	0 04. 500	0 04. 555	0 04. 611	0 04. 667	0 04. 722
	5	0 05. 625	0 05. 694	0 05. 764	0 05. 833	0 05. 903
	6	0 06. 750	0 06. 833	0 06. 917	0 07. 000	0 07. 083
	7	0 07. 875	0 07. 972	0 08. 070	0 08. 167	0 08. 264
	8	0 09. 000	0 09. 111	0 09. 222	0 09. 333	0 09. 444
	9	0 10. 125	0 10. 250	0 10. 375	0 10. 500	0 10. 625
	10	0 11. 250	0 11. 389	0 11. 528	0 11. 667	0 11. 806
	11	0 12. 375	0 12. 528	0 12. 680	0 12. 833	0 12. 986
	12	0 13. 500	0 13. 667	0 13. 833	0 14. 000	0 14. 167
	13	0 14. 625	0 14. 805	0 14. 986	0 15. 167	0 15. 347
	14	0 15. 750	0 15. 944	0 16. 139	0 16. 333	0 16. 528
	15	0 16. 875	0 17. 083	0 17. 292	0 17. 500	0 17. 708
	16	0 18. 000	0 18. 222	0 18. 444	0 18. 667	0 18. 889
	17	0 19. 125	0 19. 361	0 19. 597	0 19. 833	0 20. 070
	18	0 20. 250	0 20. 500	0 20. 750	0 21. 000	0 21. 250
	19	0 21. 375	0 21. 639	0 21. 903	0 22. 167	0 22. 430
	20	0 22. 500	0 22. 778	0 23. 055	0 23. 333	0 23. 611
	21	0 23. 625	0 23. 917	0 24. 208	0 24. 500	0 24. 792
	22	0 24. 750	0 25. 055	0 25. 361	0 25. 667	0 25. 972
	23	0 25. 875	0 26. 194	0 26. 514	0 26. 833	0 27. 163
	24	0 27. 000	0 27. 333	0 27. 667	0 28. 000	0 28. 333
	25	0 28. 125	0 28. 472	0 28. 820	0 29. 167	0 29. 514
	26	0 29. 250	0 29. 611	0 29. 972	0 30. 333	0 30. 694
	27	0 30. 375	0 30. 750	0 31. 125	0 31. 500	0 31. 875
	28	0 31. 500	0 31. 889	0 32. 278	0 32. 667	0 33. 055
	29	0 32. 625	0 33. 028	0 33. 431	0 33. 833	0 34. 236
mesi	1	0 33. 750	0 34. 167	0 34. 583	0 35. 000	0 35. 417
	2	0 67. 500	0 68. 333	0 69. 167	0 70. 000	0 70. 833
	3	1 01. 250	1 02. 500	1 03. 750	1 05. 000	1 06. 250
	4	1 35. 000	1 36. 667	1 38. 333	1 40. 000	1 41. 667
	5	1 68. 750	1 70. 833	1 72. 917	1 75. 000	1 77. 083
	6	2 02. 500	2 05. 000	2 07. 500	2 10. 000	2 12. 500
	7	2 36. 250	2 39. 167	2 42. 083	2 45. 000	2 47. 917
	8	2 70. 000	2 73. 333	2 76. 667	2 80. 000	2 83. 333
	9	3 03. 750	3 07. 500	3 11. 250	3 15. 000	3 18. 750
	10	3 37. 500	3 41. 667	3 45. 833	3 50. 000	3 54. 167
	11	3 71. 250	3 75. 833	3 80. 417	3 85. 000	3 89. 583
anni	1	4 05. 000	4 10. 000	4 15. 000	4 20. 000	4 25. 000

INTERESSE DEL CINQUE PER CENTO ALL' ANNO.					
PER	DI 86 LIRE.	DI 87 LIRE.	DI 88 LIRE.	DI 89 LIRE.	DI 90 LIRE.
	l. c.	l. c.	l. c.	l. c.	l. c.
giorni 1	0 01. 194	0 01. 208	0 01. 222	0 01. 236	0 01. 250
2	0 02. 389	0 02. 417	0 02. 444	0 02. 472	0 02. 500
3	0 03. 583	0 03. 625	0 03. 667	0 03. 708	0 03. 750
4	0 04. 778	0 04. 833	0 04. 889	0 04. 944	0 05. 000
5	0 05. 972	0 06. 042	0 06. 111	0 06. 181	0 06. 250
6	0 07. 167	0 07. 250	0 07. 333	0 07. 417	0 07. 500
7	0 08. 361	0 08. 458	0 08. 555	0 08. 653	0 08. 750
8	0 09. 555	0 09. 667	0 09. 778	0 09. 889	0 10. 000
9	0 10. 750	0 10. 875	0 11. 000	0 11. 125	0 11. 250
10	0 11. 944	0 12. 083	0 12. 222	0 12. 361	0 12. 500
11	0 13. 139	0 13. 292	0 13. 444	0 13. 597	0 13. 750
12	0 14. 333	0 14. 500	0 14. 667	0 14. 833	0 15. 000
13	0 15. 528	0 15. 708	0 15. 889	0 16. 070	0 16. 250
14	0 16. 722	0 16. 917	0 17. 111	0 17. 306	0 17. 500
15	0 17. 917	0 18. 125	0 18. 333	0 18. 542	0 18. 750
16	0 19. 111	0 19. 333	0 19. 555	0 19. 778	0 20. 000
17	0 20. 305	0 20. 542	0 20. 778	0 21. 014	0 21. 250
18	0 21. 500	0 21. 750	0 22. 000	0 22. 250	0 22. 500
19	0 22. 694	0 22. 958	0 23. 222	0 23. 486	0 23. 750
20	0 23. 889	0 24. 167	0 24. 444	0 24. 722	0 25. 000
21	0 25. 083	0 25. 375	0 25. 667	0 25. 958	0 26. 250
22	0 26. 278	0 26. 583	0 26. 889	0 27. 194	0 27. 500
23	0 27. 472	0 27. 792	0 28. 111	0 28. 431	0 28. 750
24	0 28. 667	0 29. 000	0 29. 333	0 29. 667	0 30. 000
25	0 29. 861	0 30. 208	0 30. 555	0 30. 903	0 31. 250
26	0 31. 055	0 31. 417	0 31. 778	0 32. 139	0 32. 500
27	0 32. 249	0 32. 624	0 33. 000	0 33. 375	0 33. 750
28	0 33. 444	0 33. 833	0 34. 222	0 34. 611	0 35. 000
29	0 34. 639	0 35. 041	0 35. 444	0 35. 847	0 36. 250
mesi 1	0 35. 833	0 36. 250	0 36. 667	0 37. 083	0 37. 500
2	0 71. 667	0 72. 500	0 73. 333	0 74. 167	0 75. 000
3	1 07. 500	1 08. 750	1 10. 000	1 11. 250	1 12. 500
4	1 43. 333	1 45. 000	1 46. 667	1 48. 333	1 50. 000
5	1 79. 167	1 81. 250	1 83. 333	1 85. 417	1 87. 500
6	2 15. 000	2 17. 500	2 20. 000	2 22. 500	2 25. 000
7	2 50. 833	2 53. 750	2 56. 667	2 59. 583	2 62. 500
8	2 86. 667	2 90. 000	2 93. 333	2 96. 667	3 00. 000
9	3 22. 500	3 26. 250	3 30. 000	3 33. 750	3 37. 500
10	3 58. 333	3 62. 500	3 66. 667	3 70. 833	3 75. 000
11	3 94. 167	3 98. 750	4 03. 333	4 07. 917	4 12. 500
anni 1	4 30. 000	4 35. 000	4 40. 000	4 45. 000	4 50. 000

INTERESSE DEL CINQUE PER CENTO ALL' ANNO.

PER	DI 91 LIRE.	DI 92 LIRE.	DI 93 LIRE.	DI 94 LIRE.	DI 95 LIRE.
	l. c.	l. c.	l. c.	l. c.	l. c.
giorni 1	0 01. 264	0 01. 278	0 01. 292	0 01. 306	0 01. 320
2	0 02. 528	0 02. 555	0 02. 583	0 02. 611	0 02. 639
3	0 03. 792	0 03. 833	0 03. 875	0 03. 917	0 03. 958
4	0 05. 056	0 05. 111	0 05. 167	0 05. 222	0 05. 278
5	0 06. 319	0 06. 389	0 06. 459	0 06. 528	0 06. 597
6	0 07. 583	0 07. 667	0 07. 750	0 07. 833	0 07. 917
7	0 08. 847	0 08. 944	0 09. 041	0 09. 139	0 09. 236
8	0 10. 111	0 10. 222	0 10. 333	0 10. 444	0 10. 555
9	0 11. 375	0 11. 500	0 11. 625	0 11. 750	0 11. 875
10	0 12. 639	0 12. 778	0 12. 917	0 13. 055	0 13. 194
11	0 13. 903	0 14. 055	0 14. 208	0 14. 361	0 14. 514
12	0 15. 167	0 15. 333	0 15. 500	0 15. 667	0 15. 833
13	0 16. 431	0 16. 611	0 16. 792	0 16. 972	0 17. 153
14	0 17. 694	0 17. 889	0 18. 083	0 18. 278	0 18. 472
15	0 18. 958	0 19. 167	0 19. 375	0 19. 583	0 19. 792
16	0 20. 222	0 20. 444	0 20. 667	0 20. 889	0 21. 111
17	0 21. 486	0 21. 722	0 21. 958	0 22. 194	0 22. 430
18	0 22. 750	0 23. 000	0 23. 250	0 23. 500	0 23. 750
19	0 24. 014	0 24. 278	0 24. 541	0 24. 805	0 25. 070
20	0 25. 278	0 25. 555	0 25. 833	0 26. 111	0 26. 389
21	0 26. 541	0 26. 833	0 27. 125	0 27. 417	0 27. 709
22	0 27. 806	0 28. 111	0 28. 417	0 28. 722	0 29. 028
23	0 29. 069	0 29. 389	0 29. 708	0 30. 028	0 30. 347
24	0 30. 333	0 30. 667	0 31. 000	0 31. 333	0 31. 667
25	0 31. 597	0 31. 944	0 32. 291	0 32. 639	0 32. 986
26	0 32. 861	0 33. 222	0 33. 583	0 33. 944	0 34. 305
27	0 34. 125	0 34. 500	0 34. 875	0 35. 250	0 35. 625
28	0 35. 389	0 35. 778	0 36. 167	0 36. 555	0 36. 944
29	0 36. 653	0 37. 055	0 37. 459	0 37. 861	0 38. 263
mesi 1	0 37. 917	0 38. 333	0 38. 750	0 39. 167	0 39. 583
2	0 75. 833	0 76. 667	0 77. 500	0 78. 333	0 79. 167
3	1 13. 750	1 15. 000	1 16. 250	1 17. 500	1 18. 750
4	1 51. 667	1 53. 333	1 55. 000	1 56. 667	1 58. 333
5	1 89. 583	1 91. 667	1 93. 750	1 95. 833	1 97. 917
6	2 27. 500	2 30. 000	2 32. 500	2 35. 000	2 37. 500
7	2 65. 417	2 68. 333	2 71. 250	2 74. 167	2 77. 083
8	3 03. 333	3 06. 667	3 10. 000	3 13. 333	3 16. 667
9	3 41. 250	3 45. 000	3 48. 750	3 52. 500	3 56. 250
10	3 79. 167	3 83. 333	3 87. 500	3 91. 667	3 95. 833
11	4 17. 083	4 21. 667	4 26. 250	4 30. 833	4 35. 417
anni 1	4 55. 000	4 60. 000	4 65. 000	4 70. 000	4 75. 000

INTERESSE DEL CINQUE PER CENTO ALL' ANNO.

PER	DI 96 LIRE.	DI 97 LIRE.	DI 98 LIRE.	DI 99 LIRE.	DI 100 LIRE.
	l. c.	l. c.	l. c.	l. c.	l. c.
giorni 1	0 01. 333	0 01. 347	0 01. 361	0 01. 375	0 01. 389
2	0 02. 667	0 02. 694	0 02. 722	0 02. 750	0 02. 778
3	0 04. 000	0 04. 042	0 04. 083	0 04. 125	0 04. 167
4	0 05. 333	0 05. 389	0 05. 444	0 05. 500	0 05. 555
5	0 06. 667	0 06. 737	0 06. 805	0 06. 875	0 06. 944
6	0 08. 000	0 08. 083	0 08. 167	0 08. 250	0 08. 333
7	0 09. 333	0 09. 430	0 09. 528	0 09. 625	0 09. 722
8	0 10. 667	0 10. 778	0 10. 889	0 11. 000	0 11. 111
9	0 12. 000	0 12. 126	0 12. 250	0 12. 375	0 12. 500
10	0 13. 333	0 13. 472	0 13. 611	0 13. 750	0 13. 889
11	0 14. 667	0 14. 820	0 14. 972	0 15. 125	0 15. 278
12	0 16. 000	0 16. 167	0 16. 333	0 16. 500	0 16. 667
13	0 17. 333	0 17. 514	0 17. 694	0 17. 875	0 18. 055
14	0 18. 667	0 18. 861	0 19. 055	0 19. 250	0 19. 444
15	0 20. 000	0 20. 208	0 20. 417	0 20. 625	0 20. 833
16	0 21. 333	0 21. 555	0 21. 778	0 22. 000	0 22. 222
17	0 22. 667	0 22. 903	0 23. 139	0 23. 375	0 23. 611
18	0 24. 000	0 24. 250	0 24. 500	0 24. 750	0 25. 000
19	0 25. 333	0 25. 597	0 25. 861	0 26. 125	0 26. 389
20	0 26. 667	0 26. 944	0 27. 222	0 27. 500	0 27. 778
21	0 28. 000	0 28. 292	0 28. 583	0 28. 875	0 29. 167
22	0 29. 333	0 29. 639	0 29. 944	0 30. 250	0 30. 555
23	0 30. 667	0 30. 986	0 31. 305	0 31. 625	0 31. 944
24	0 32. 000	0 32. 333	0 32. 667	0 33. 000	0 33. 333
25	0 33. 333	0 33. 681	0 34. 028	0 34. 375	0 34. 722
26	0 34. 667	0 35. 028	0 35. 389	0 35. 750	0 36. 111
27	0 36. 000	0 36. 375	0 36. 750	0 37. 125	0 37. 500
28	0 37. 333	0 37. 722	0 38. 111	0 38. 500	0 38. 889
29	0 38. 667	0 39. 070	0 39. 472	0 39. 875	0 40. 278
mesi 1	0 40. 000	0 40. 417	0 40. 833	0 41. 250	0 41. 667
2	0 80. 000	0 80. 833	0 81. 667	0 82. 500	0 83. 333
3	1 20. 000	1 21. 250	1 22. 500	1 23. 750	1 25. 000
4	1 60. 000	1 61. 667	1 63. 333	1 65. 000	1 66. 667
5	2 00. 000	2 02. 083	2 04. 167	2 06. 250	2 08. 333
6	2 40. 000	2 42. 500	2 45. 000	2 47. 500	2 50. 000
7	2 80. 000	2 82. 917	2 85. 833	2 88. 750	2 91. 667
8	3 20. 000	3 23. 333	3 26. 667	3 30. 000	3 33. 333
9	3 60. 000	3 63. 750	3 67. 500	3 71. 250	3 75. 000
10	4 00. 000	4 04. 167	4 08. 333	4 12. 500	4 16. 667
11	4 40. 000	4 44. 583	4 49. 167	4 53. 750	4 58. 333
anni 1	4 80. 000	4 85. 000	4 90. 000	4 95. 000	5 00. 000

INTERESSE DEL SEI PER CENTO ALL' ANNO.

PER	DI 1 LIRA.	DI 2 LIRE.	DI 3 LIRE.	DI 4 LIRE.	DI 5 LIRE.
	l. c.	l. c.	l. c.	l. c.	l. c.
giorni 1	0 00. 017	0 00. 033	0 00. 050	0 00. 067	0 00. 083
2	0 00. 033	0 00. 067	0 00. 100	0 00. 133	0 00. 167
3	0 00. 050	0 00. 100	0 00. 150	0 00. 200	0 00. 250
4	0 00. 067	0 00. 133	0 00. 200	0 00. 267	0 00. 333
5	0 00. 083	0 00. 167	0 00. 250	0 00. 333	0 00. 417
6	0 00. 100	0 00. 200	0 00. 300	0 00. 400	0 00. 500
7	0 00. 117	0 00. 233	0 00. 350	0 00. 467	0 00. 583
8	0 00. 133	0 00. 267	0 00. 400	0 00. 533	0 00. 667
9	0 00. 150	0 00. 300	0 00. 450	0 00. 600	0 00. 750
10	0 00. 167	0 00. 333	0 00. 500	0 00. 667	0 00. 833
11	0 00. 183	0 00. 367	0 00. 550	0 00. 733	0 00. 917
12	0 00. 200	0 00. 400	0 00. 600	0 00. 800	0 01. 000
13	0 00. 217	0 00. 433	0 00. 650	0 00. 867	0 01. 083
14	0 00. 233	0 00. 467	0 00. 700	0 00. 933	0 01. 167
15	0 00. 250	0 00. 500	0 00. 750	0 01. 000	0 01. 250
16	0 00. 267	0 00. 533	0 00. 800	0 01. 067	0 01. 333
17	0 00. 283	0 00. 567	0 00. 850	0 01. 133	0 01. 417
18	0 00. 300	0 00. 600	0 00. 900	0 01. 200	0 01. 500
19	0 00. 317	0 00. 633	0 00. 950	0 01. 267	0 01. 583
20	0 00. 333	0 00. 667	0 01. 000	0 01. 333	0 01. 667
21	0 00. 350	0 00. 700	0 01. 050	0 01. 400	0 01. 750
22	0 00. 367	0 00. 733	0 01. 100	0 01. 467	0 01. 833
23	0 00. 383	0 00. 767	0 01. 150	0 01. 533	0 01. 917
24	0 00. 400	0 00. 800	0 01. 200	0 01. 600	0 02. 000
25	0 00. 417	0 00. 833	0 01. 250	0 01. 667	0 02. 083
26	0 00. 433	0 00. 867	0 01. 300	0 01. 733	0 02. 167
27	0 00. 450	0 00. 900	0 01. 350	0 01. 800	0 02. 250
28	0 00. 467	0 00. 933	0 01. 400	0 01. 867	0 02. 333
29	0 00. 483	0 00. 967	0 01. 450	0 01. 933	0 02. 417
mesi 1	0 00. 500	0 01. 000	0 01. 500	0 02. 000	0 02. 500
2	0 01. 000	0 02. 000	0 03. 000	0 04. 000	0 05. 000
3	0 01. 500	0 03. 000	0 04. 500	0 06. 000	0 07. 500
4	0 02. 000	0 04. 000	0 06. 000	0 08. 000	0 10. 000
5	0 02. 500	0 05. 000	0 07. 500	0 10. 000	0 12. 500
6	0 03. 000	0 06. 000	0 09. 000	0 12. 000	0 15. 000
7	0 03. 500	0 07. 000	0 10. 500	0 14. 000	0 17. 500
8	0 04. 000	0 08. 000	0 12. 000	0 16. 000	0 20. 000
9	0 04. 500	0 09. 000	0 13. 500	0 18. 000	0 22. 500
10	0 05. 000	0 10. 000	0 15. 000	0 20. 000	0 25. 000
11	0 05. 500	0 11. 000	0 16. 500	0 22. 000	0 27. 500
anni 1	0 06. 000	0 12. 000	0 18. 000	0 24. 000	0 30. 000

INTERESSE DEL SEI PER CENTO ALL' ANNO.

PER	DI 6 LIRE.	DI 7 LIRE.	DI 8 LIRE.	DI 9 LIRE.	DI 10 LIRE.
	l. c.	l. c.	l. c.	l. c.	l. c.
giorni 1	0 00. 100	0 00. 117	0 00. 133	0 00. 150	0 00. 167
2	0 00. 200	0 00. 233	0 00. 267	0 00. 300	0 00. 333
3	0 00. 300	0 00. 350	0 00. 400	0 00. 450	0 00. 500
4	0 00. 400	0 00. 467	0 00. 533	0 00. 600	0 00. 667
5	0 00. 500	0 00. 583	0 00. 667	0 00. 750	0 00. 833
6	0 00. 600	0 00. 700	0 00. 800	0 00. 900	0 01. 000
7	0 00. 700	0 00. 817	0 00. 933	0 01. 050	0 01. 167
8	0 00. 800	0 00. 933	0 01. 067	0 01. 200	0 01. 333
9	0 00. 900	0 01. 050	0 01. 200	0 01. 350	0 01. 500
10	0 01. 000	0 01. 167	0 01. 333	0 01. 500	0 01. 667
11	0 01. 100	0 01. 283	0 01. 467	0 01. 650	0 01. 833
12	0 01. 200	0 01. 400	0 01. 600	0 01. 800	0 02. 000
13	0 01. 300	0 01. 517	0 01. 733	0 01. 950	0 02. 167
14	0 01. 400	0 01. 633	0 01. 867	0 02. 100	0 02. 333
15	0 01. 500	0 01. 750	0 02. 000	0 02. 250	0 02. 500
16	0 01. 600	0 01. 867	0 02. 133	0 02. 400	0 02. 667
17	0 01. 700	0 01. 983	0 02. 267	0 02. 550	0 02. 833
18	0 01. 800	0 02. 100	0 02. 400	0 02. 700	0 03. 000
19	0 01. 900	0 02. 217	0 02. 533	0 02. 850	0 03. 167
20	0 02. 000	0 02. 333	0 02. 667	0 03. 000	0 03. 333
21	0 02. 100	0 02. 450	0 02. 800	0 03. 150	0 03. 500
22	0 02. 200	0 02. 567	0 02. 933	0 03. 300	0 03. 667
23	0 02. 300	0 02. 683	0 03. 067	0 03. 450	0 03. 833
24	0 02. 400	0 02. 800	0 03. 200	0 03. 600	0 04. 000
25	0 02. 500	0 02. 917	0 03. 333	0 03. 750	0 04. 167
26	0 02. 600	0 03. 033	0 03. 467	0 03. 900	0 04. 333
27	0 02. 700	0 03. 150	0 03. 600	0 04. 050	0 04. 500
28	0 02. 800	0 03. 267	0 03. 733	0 04. 200	0 04. 667
29	0 02. 900	0 03. 383	0 03. 867	0 04. 350	0 04. 833
mesi 1	0 03. 000	0 03. 500	0 04. 000	0 04. 500	0 05. 000
2	0 06. 000	0 07. 000	0 08. 000	0 09. 000	0 10. 000
3	0 09. 000	0 10. 500	0 12. 000	0 13. 500	0 15. 000
4	0 12. 000	0 14. 000	0 16. 000	0 18. 000	0 20. 000
5	0 15. 000	0 17. 500	0 20. 000	0 22. 500	0 25. 000
6	0 18. 000	0 21. 000	0 24. 000	0 27. 000	0 30. 000
7	0 21. 000	0 24. 500	0 28. 000	0 31. 500	0 35. 000
8	0 24. 000	0 28. 000	0 32. 000	0 36. 000	0 40. 000
9	0 27. 000	0 31. 500	0 36. 000	0 40. 500	0 45. 000
10	0 30. 000	0 35. 000	0 40. 000	0 45. 000	0 50. 000
11	0 33. 000	0 38. 500	0 44. 000	0 49. 500	0 55. 000
anni 1	0 36. 000	0 42. 000	0 48. 000	0 54. 000	0 60. 000

INTERESSE DEL SEI PER CENTO ALL' ANNO.

PER	DI 11 LIRE.	DI 12 LIRE.	DI 13 LIRE.	DI 14 LIRE.	DI 15 LIRE.
	l. c.	l. c.	l. c.	l. c.	l. c.
giorni 1	0 00, 183	0 00. 200	0 00. 217	0 00. 233	0 00. 250
2	0 00, 367	0 00. 400	0 00. 433	0 00. 467	0 00. 500
3	0 00, 550	0 00. 600	0 00. 650	0 00. 700	0 00. 750
4	0 00, 733	0 00. 800	0 00. 867	0 00. 933	0 01. 000
5	0 00, 917	0 01, 000	0 01. 083	0 01. 167	0 01. 250
6	0 01, 100	0 01, 200	0 01. 300	0 01. 400	0 01. 500
7	0 01, 283	0 01. 400	0 01. 517	0 01. 633	0 01. 750
8	0 01. 467	0 01. 600	0 01. 733	0 01. 867	0 02. 000
9	0 01. 650	0 01. 800	0 01. 950	0 02. 100	0 02. 250
10	0 01. 833	0 02. 000	0 02. 167	0 02. 333	0 02. 500
11	0 02. 017	0 02. 200	0 02. 383	0 02. 567	0 02. 750
12	0 02. 200	0 02. 400	0 02. 600	0 02. 800	0 03. 000
13	0 02. 383	0 02. 600	0 02. 817	0 03. 033	0 03. 250
14	0 02. 567	0 02. 800	0 03. 033	0 03. 267	0 03. 500
15	0 02. 750	0 03. 000	0 03. 250	0 03. 500	0 03. 750
16	0 02. 933	0 03. 200	0 03. 467	0 03. 733	0 04. 000
17	0 03. 117	0 03. 400	0 03. 683	0 03. 967	0 04. 250
18	0 03. 300	0 03. 600	0 03. 900	0 04. 200	0 04. 500
19	0 03. 483	0 03. 800	0 04. 117	0 04. 433	0 04. 750
20	0 03. 667	0 04. 000	0 04. 333	0 04. 667	0 05. 000
21	0 03. 850	0 04. 200	0 04. 550	0 04. 900	0 05. 250
22	0 04. 033	0 04. 400	0 04. 767	0 05. 133	0 05. 500
23	0 04. 217	0 04. 600	0 04. 983	0 05. 367	0 05. 750
24	0 04. 400	0 04. 800	0 05. 200	0 05. 600	0 06. 000
25	0 04. 583	0 05. 000	0 05. 417	0 05. 833	0 06. 250
26	0 04. 767	0 05. 200	0 05. 633	0 06. 067	0 06. 500
27	0 04. 950	0 05. 400	0 05. 850	0 06. 300	0 06. 750
28	0 05. 133	0 05. 600	0 06. 067	0 06. 533	0 07. 000
29	0 05. 317	0 05. 800	0 06. 283	0 06. 767	0 07. 250
mesi 1	0 05. 500	0 06. 000	0 06. 500	0 07. 000	0 07. 500
2	0 11. 000	0 12. 000	0 13. 000	0 14. 000	0 15. 000
3	0 16. 500	0 18. 000	0 19. 500	0 21. 000	0 22. 500
4	0 22. 000	0 24. 000	0 26. 000	0 28. 000	0 30. 000
5	0 27. 500	0 30. 000	0 32. 500	0 35. 000	0 37. 500
6	0 33. 000	0 36. 000	0 39. 000	0 42. 000	0 45. 000
7	0 38. 500	0 42. 000	0 45. 500	0 49. 000	0 52. 500
8	0 44. 000	0 48. 000	0 52. 000	0 56. 000	0 60. 000
9	0 49. 500	0 54. 000	0 58. 500	0 63. 000	0 67. 500
10	0 55. 000	0 60. 000	0 65. 000	0 70. 000	0 75. 000
11	0 60. 500	0 66. 000	0 71. 500	0 77. 000	0 82. 500
anni 1	0 66. 000	0 72. 000	0 78. 000	0 84. 000	0 90. 000

INTERESSE DEL SEI PER CENTO ALL' ANNO.

PER	DI 16 LIRE.	DI 17 LIRE.	DI 18 LIRE.	DI 19 LIRE.	DI 20 LIRE.
	l. c.	l. c.	l. c.	l. c.	l. c.
giorni 1	0 00. 267	0 00. 283	0 00. 300	0 00. 317	0 00. 333
2	0 00. 533	0 00. 567	0 00. 600	0 00. 633	0 00. 667
3	0 00. 800	0 00. 850	0 00. 900	0 00. 950	0 01. 000
4	0 01. 067	0 01. 133	0 01. 200	0 01. 267	0 01. 333
5	0 01. 333	0 01. 417	0 01. 500	0 01. 583	0 01. 667
6	0 01. 600	0 01. 700	0 01. 800	0 01. 900	0 02. 000
7	0 01. 867	0 01. 983	0 02. 100	0 02. 217	0 02. 333
8	0 02. 133	0 02. 267	0 02. 400	0 02. 533	0 02. 667
9	0 02. 400	0 02. 550	0 02. 700	0 02. 850	0 03. 000
10	0 02. 667	0 02. 833	0 03. 000	0 03. 167	0 03. 333
11	0 02. 933	0 03. 117	0 03. 300	0 03. 483	0 03. 667
12	0 03. 200	0 03. 400	0 03. 600	0 03. 800	0 04. 000
13	0 03. 467	0 03. 683	0 03. 900	0 04. 117	0 04. 333
14	0 03. 733	0 03. 967	0 04. 200	0 04. 433	0 04. 667
15	0 04. 000	0 04. 250	0 04. 500	0 04. 750	0 05. 000
16	0 04. 267	0 04. 533	0 04. 800	0 05. 067	0 05. 333
17	0 04. 533	0 04. 817	0 05. 100	0 05. 383	0 05. 667
18	0 04. 800	0 05. 100	0 05. 400	0 05. 700	0 06. 000
19	0 05. 067	0 05. 383	0 05. 700	0 06. 017	0 06. 333
20	0 05. 333	0 05. 667	0 06. 000	0 06. 333	0 06. 667
21	0 05. 600	0 05. 950	0 06. 300	0 06. 650	0 07. 000
22	0 05. 867	0 06. 233	0 06. 600	0 06. 967	0 07. 333
23	0 06. 133	0 06. 517	0 06. 900	0 07. 283	0 07. 667
24	0 06. 400	0 06. 800	0 07. 200	0 07. 600	0 08. 000
25	0 06. 667	0 07. 083	0 07. 500	0 07. 917	0 08. 333
26	0 06. 933	0 07. 367	0 07. 800	0 08. 233	0 08. 667
27	0 07. 200	0 07. 650	0 08. 100	0 08. 550	0 09. 000
28	0 07. 467	0 07. 933	0 08. 400	0 08. 867	0 09. 333
29	0 07. 733	0 08. 217	0 08. 700	0 09. 183	0 09. 667
mesi 1	0 08. 000	0 08. 500	0 09. 000	0 09. 500	0 10. 000
2	0 16. 000	0 17. 000	0 18. 000	0 09. 000	0 20. 000
3	0 24. 000	0 25. 500	0 27. 000	0 28. 500	0 30. 000
4	0 32. 000	0 34. 000	0 36. 000	0 38. 000	0 40. 000
5	0 40. 000	0 42. 500	0 45. 000	0 47. 500	0 50. 000
6	0 48. 000	0 51. 000	0 54. 000	0 57. 000	0 60. 000
7	0 56. 000	0 59. 500	0 63. 000	0 66. 500	0 70. 000
8	0 64. 000	0 68. 000	0 72. 000	0 76. 000	0 80. 000
9	0 72. 000	0 76. 500	0 81. 000	0 85. 500	0 90. 000
10	0 80. 000	0 85. 000	0 90. 000	0 95. 000	1 00. 000
11	0 88. 000	0 93. 500	0 99. 000	1 04. 500	1 10. 000
anni 1	0 96. 000	0 02. 000	1 08. 000	1 14. 000	1 29. 000

INTERESSE DEL SEI PER CENTO ALL' ANNO.

PER	DI 21 LIRE.	DI 22 LIRE.	DI 23 LIRE.	DI 24 LIRE.	DI 25 LIRE.
	l. c.	l. c.	l. c.	l. c.	l. c.
giorni 1	0 00. 350	0 00. 367	0 00. 383	0 00. 400	0 00. 417
2	0 00. 700	0 00. 733	0 00. 767	0 00. 800	0 00. 833
3	0 01. 050	0 01. 100	0 01. 150	0 01. 200	0 01. 250
4	0 01. 400	0 01. 467	0 01. 533	0 01. 600	0 01. 667
5	0 01. 750	0 01. 833	0 01. 917	0 02. 000	0 02. 083
6	0 02. 100	0 02. 200	0 02. 300	0 02. 400	0 02. 500
7	0 02. 450	0 02. 567	0 02. 683	0 02. 800	0 02. 917
8	0 02. 800	0 02. 933	0 03. 067	0 03. 200	0 03. 333
9	0 03. 150	0 03. 300	0 03. 450	0 03. 600	0 03. 750
10	0 03. 500	0 03. 667	0 03. 833	0 04. 000	0 04. 167
11	0 03. 850	0 04. 033	0 04. 217	0 04. 400	0 04. 583
12	0 04. 200	0 04. 400	0 04. 600	0 04. 800	0 05. 000
13	0 04. 550	0 04. 767	0 04. 983	0 05. 200	0 05. 417
14	0 04. 900	0 05. 133	0 05. 367	0 05. 600	0 05. 833
15	0 05. 250	0 05. 500	0 05. 750	0 06. 000	0 06. 250
16	0 05. 600	0 05. 867	0 06. 133	0 06. 400	0 06. 667
17	0 05. 950	0 06. 233	0 06. 517	0 06. 800	0 07. 083
18	0 06. 300	0 06. 600	0 06. 900	0 07. 200	0 07. 500
19	0 06. 650	0 06. 967	0 07. 283	0 07. 600	0 07. 917
20	0 07. 000	0 07. 333	0 07. 667	0 08. 000	0 08. 333
21	0 07. 350	0 07. 700	0 08. 050	0 08. 400	0 08. 750
22	0 07. 700	0 08. 067	0 08. 433	0 08. 800	0 09. 167
23	0 08. 050	0 08. 433	0 08. 817	0 09. 200	0 09. 583
24	0 08. 400	0 08. 800	0 09. 200	0 09. 600	0 10. 000
25	0 08. 750	0 09. 167	0 09. 583	0 10. 000	0 10. 417
26	0 09. 100	0 09. 533	0 09. 967	0 10. 400	0 10. 833
27	0 09. 450	0 09. 900	0 10. 349	0 10. 800	0 11. 250
28	0 09. 800	0 10. 267	0 10. 733	0 11. 200	0 11. 667
29	0 10. 150	0 10. 633	0 11. 116	0 11. 600	0 12. 083
mesi 1	0 10. 500	0 11. 000	0 11. 500	0 12. 000	0 12. 500
2	0 21. 000	0 22. 000	0 23. 000	0 24. 000	0 25. 000
3	0 31. 500	0 33. 000	0 34. 500	0 36. 000	0 37. 500
4	0 42. 000	0 44. 000	0 46. 000	0 48. 000	0 50. 000
5	0 52. 500	0 55. 000	0 57. 500	0 60. 000	0 62. 500
6	0 63. 000	0 66. 000	0 69. 000	0 72. 000	0 75. 000
7	0 73. 500	0 77. 000	0 80. 500	0 84. 000	0 87. 500
8	0 84. 000	0 88. 000	0 92. 000	0 96. 000	1 00. 000
9	0 94. 500	0 99. 000	1 03. 500	1 08. 000	1 12. 500
10	1 05. 000	1 10. 000	1 15. 000	1 20. 000	1 25. 000
11	1 15. 500	1 21. 000	1 26. 500	1 32. 000	1 37. 500
anni 1	1 26. 000	1 32. 000	1 38. 000	1 44. 000	1 50. 000

INTERESSE DEL SEI PER CENTO ALL' ANNO.					
PER	DI 26 LIRE.	DI 27 LIRE.	DI 28 LIRE.	DI 29 LIRE.	DI 30 LIRE.
	l. c.	l. c.	l. c.	l. c.	l. c.
giorni 1	0 00. 433	0 00. 450	0 00. 467	0 00. 483	0 00. 500
2	0 00. 867	0 00. 900	0 00. 933	0 00. 967	0 01. 000
3	0 01. 300	0 01. 350	0 01. 400	0 01. 450	0 01. 500
4	0 01. 733	0 01. 800	0 01. 867	0 01. 933	0 02. 000
5	0 02. 167	0 02. 250	0 02. 333	0 02. 417	0 02. 500
6	0 02. 600	0 02. 700	0 02. 800	0 02. 900	0 03. 000
7	0 03. 033	0 03. 150	0 03. 267	0 03. 383	0 03. 500
8	0 03. 467	0 03. 600	0 03. 733	0 03. 867	0 04. 000
9	0 03. 900	0 04. 050	0 04. 200	0 04. 350	0 04. 500
10	0 04. 333	0 04. 500	0 04. 667	0 04. 833	0 05. 000
11	0 04. 767	0 04. 950	0 05. 133	0 05. 317	0 05. 500
12	0 05. 200	0 05. 400	0 05. 600	0 05. 800	0 06. 000
13	0 05. 633	0 05. 850	0 06. 067	0 06. 283	0 06. 500
14	0 06. 066	0 06. 300	0 06. 533	0 06. 767	0 07. 000
15	0 06. 500	0 06. 750	0 07. 000	0 07. 250	0 07. 500
16	0 06. 933	0 07. 200	0 07. 467	0 07. 733	0 08. 000
17	0 07. 367	0 07. 650	0 07. 933	0 08. 217	0 08. 500
18	0 07. 800	0 08. 100	0 08. 400	0 08. 700	0 09. 000
19	0 08. 233	0 08. 550	0 08. 867	0 09. 183	0 09. 500
20	0 08. 667	0 09. 000	0 09. 333	0 09. 667	0 10. 000
21	0 09. 100	0 09. 450	0 09. 800	0 10. 150	0 10. 500
22	0 09. 533	0 09. 900	0 10. 267	0 10. 633	0 11. 000
23	0 09. 967	0 10. 350	0 10. 733	0 11. 117	0 11. 500
24	0 10. 400	0 10. 800	0 11. 200	0 11. 600	0 12. 000
25	0 10. 833	0 11. 250	0 11. 667	0 12. 083	0 12. 500
26	0 11. 267	0 11. 700	0 12. 133	0 12. 567	0 13. 000
27	0 11. 700	0 12. 150	0 12. 600	0 13. 050	0 13. 500
28	0 12. 133	0 12. 600	0 13. 067	0 13. 533	0 14. 000
29	0 12. 567	0 13. 050	0 13. 533	0 14. 017	0 14. 500
mesi 1	0 13. 000	0 13. 500	0 14. 000	0 14. 500	0 15. 000
2	0 26. 000	0 27. 000	0 28. 000	0 29. 000	0 30. 000
3	0 39. 000	0 40. 500	0 42. 000	0 43. 500	0 45. 000
4	0 52. 000	0 54. 000	0 56. 000	0 58. 000	0 60. 000
5	0 65. 000	0 67. 500	0 70. 000	0 72. 500	0 75. 000
6	0 78. 000	0 81. 000	0 84. 000	0 87. 000	0 90. 000
7	0 91. 000	0 94. 500	0 98. 000	1 01. 500	1 05. 000
8	1 04. 000	1 08. 000	1 12. 000	1 16. 000	1 20. 000
9	1 17. 000	1 21. 500	1 26. 000	1 30. 500	1 35. 000
10	1 30. 000	1 35. 000	1 40. 000	1 45. 000	1 50. 000
11	1 43. 000	1 48. 500	1 54. 000	1 59. 500	1 65. 000
anni 1	1 56. 000	1 62. 000	1 68. 000	1 74. 000	1 80. 000

INTERESSE DEL SEI PER CENTO ALL' ANNO.

PER	DI 31 LIRE.	DI 32 LIRE.	DI 33 LIRE.	DI 34 LIRE.	DI 35 LIRE.
	l. c.	l. c.	l. c.	l. c.	l. c.
giorni 1	0 00. 517	0 00. 533	0 00. 550	0 00. 567	0 00. 583
2	0 01. 033	0 01. 067	0 01. 100	0 01. 133	0 01. 167
3	0 01. 550	0 01. 600	0 01. 650	0 01. 700	0 01. 750
4	0 02. 067	0 02. 133	0 02. 200	0 02. 267	0 02. 333
5	0 02. 583	0 02. 667	0 02. 750	0 02. 833	0 02. 917
6	0 03. 100	0 03. 200	0 03. 300	0 03. 400	0 03. 500
7	0 03. 617	0 03. 733	0 03. 850	0 03. 967	0 04. 083
8	0 04. 133	0 04. 267	0 04. 400	0 04. 533	0 04. 667
9	0 04. 650	0 04. 800	0 04. 950	0 05. 100	0 05. 250
10	0 05. 167	0 05. 333	0 05. 500	0 05. 667	0 05. 833
11	0 05. 683	0 05. 867	0 06. 050	0 06. 233	0 06. 417
12	0 06. 200	0 06. 400	0 06. 600	0 06. 800	0 07. 000
13	0 06. 717	0 06. 933	0 07. 150	0 07. 367	0 07. 583
14	0 07. 233	0 07. 467	0 07. 700	0 07. 933	0 08. 167
15	0 07. 750	0 08. 000	0 08. 250	0 08. 500	0 08. 750
16	0 08. 267	0 08. 533	0 08. 800	0 09. 067	0 09. 333
17	0 08. 783	0 09. 067	0 09. 350	0 09. 633	0 09. 917
18	0 09. 300	0 09. 600	0 09. 900	0 10. 200	0 10. 500
19	0 09. 817	0 10. 133	0 10. 450	0 10. 767	0 11. 083
20	0 10. 333	0 10. 667	0 11. 000	0 11. 333	0 11. 667
21	0 10. 850	0 11. 200	0 11. 550	0 11. 900	0 12. 249
22	0 11. 367	0 11. 733	0 12. 100	0 12. 467	0 12. 833
23	0 11. 883	0 12. 267	0 12. 650	0 13. 033	0 13. 417
24	0 12. 400	0 12. 800	0 13. 200	0 13. 600	0 14. 000
25	0 12. 917	0 13. 333	0 13. 750	0 14. 167	0 14. 583
26	0 13. 433	0 13. 867	0 14. 300	0 14. 733	0 15. 167
27	0 13. 950	0 14. 400	0 14. 850	0 15. 300	0 15. 750
28	0 14. 467	0 14. 933	0 15. 400	0 15. 867	0 16. 333
29	0 14. 983	0 15. 467	0 15. 950	0 16. 433	0 16. 917
mesi 1	0 15. 500	0 16. 000	0 16. 500	0 17. 000	0 17. 500
2	0 31. 000	0 32. 000	0 33. 000	0 34. 000	0 35. 000
3	0 46. 500	0 48. 000	0 49. 500	0 51. 000	0 52. 500
4	0 62. 000	0 64. 000	0 66. 000	0 68. 000	0 70. 000
5	0 77. 500	0 80. 000	0 82. 500	0 85. 000	0 87. 500
6	0 93. 000	0 96. 000	0 99. 000	1 02. 000	1 05. 000
7	1 08. 500	1 12. 000	1 15. 500	1 19. 000	1 22. 500
8	1 24. 000	1 28. 000	1 32. 000	1 36. 000	1 40. 000
9	1 39. 500	1 44. 000	1 48. 500	1 53. 000	1 57. 500
10	1 55. 000	1 60. 000	1 65. 000	1 70. 000	1 75. 000
11	1 70. 500	1 76. 000	1 81. 500	1 87. 000	1 92. 500
anni 1	1 86. 000	1 92. 000	1 98. 000	2 04. 000	2 10. 000

INTERESSE DEL SEI PER CENTO ALL' ANNO.

PER	DI 36 LIRE.	DI 37 LIRE.	DI 38 LIRE.	DI 39 LIRE.	DI 40 LIRE.
	l. c.	l. c.	l. c.	l. c.	l. c.
giorni 1	0 00. 600	0 00. 617	0 00. 633	0 00. 650	0 00. 667
2	0 01. 200	0 01. 233	0 01. 267	0 01. 300	0 01. 333
3	0 01. 800	0 01. 850	0 01. 900	0 01. 950	0 02. 000
4	0 02. 400	0 02. 467	0 02. 533	0 02. 600	0 02. 667
5	0 03. 000	0 03. 083	0 03. 167	0 03. 250	0 03. 333
6	0 03. 600	0 03. 700	0 03. 800	0 03. 900	0 04. 000
7	0 04. 200	0 04. 317	0 04. 433	0 04. 550	0 04. 667
8	0 04. 800	0 04. 933	0 05. 066	0 05. 200	0 05. 333
9	0 05. 400	0 05. 550	0 05. 700	0 05. 850	0 06. 000
10	0 06. 000	0 06. 167	0 06. 333	0 06. 500	0 06. 667
11	0 06. 600	0 06. 783	0 06. 967	0 07. 150	0 07. 333
12	0 07. 200	0 07. 400	0 07. 600	0 07. 800	0 08. 000
13	0 07. 800	0 08. 017	0 08. 233	0 08. 450	0 08. 667
14	0 08. 400	0 08. 633	0 08. 867	0 09. 100	0 09. 333
15	0 09. 000	0 09. 250	0 09. 500	0 09. 750	0 10. 000
16	0 09. 600	0 09. 867	0 10. 133	0 10. 400	0 10. 667
17	0 10. 200	0 10. 483	0 10. 767	0 11. 050	0 11. 333
18	0 10. 800	0 11. 100	0 11. 400	0 11. 700	0 12. 000
19	0 11. 400	0 11. 717	0 12. 033	0 12. 350	0 12. 667
20	0 12. 000	0 12. 333	0 12. 667	0 13. 000	0 13. 333
21	0 12. 600	0 12. 950	0 13. 300	0 13. 650	0 14. 000
22	0 13. 200	0 13. 567	0 13. 933	0 14. 300	0 14. 667
23	0 13. 800	0 14. 183	0 14. 567	0 14. 950	0 15. 333
24	0 14. 400	0 14. 800	0 15. 200	0 15. 600	0 16. 000
25	0 15. 000	0 15. 417	0 15. 833	0 16. 250	0 16. 667
26	0 15. 600	0 16. 033	0 16. 467	0 16. 900	0 17. 333
27	0 16. 200	0 16. 650	0 17. 100	0 17. 550	0 18. 000
28	0 16. 800	0 17. 267	0 17. 733	0 18. 200	0 18. 667
29	0 17. 400	0 17. 883	0 18. 367	0 18. 850	0 19. 333
mesi 1	0 18. 000	0 18. 500	0 19. 000	0 19. 500	0 20. 000
2	0 36. 000	0 37. 000	0 38. 000	0 39. 000	0 40. 000
3	0 54. 000	0 55. 500	0 57. 000	0 58. 500	0 60. 000
4	0 72. 000	0 74. 000	0 76. 000	0 78. 000	0 80. 000
5	0 90. 000	0 92. 500	0 95. 000	0 97. 500	1 00. 000
6	1 08. 000	1 11. 000	1 14. 000	1 17. 000	1 20. 000
7	1 26. 000	1 29. 500	1 33. 000	1 36. 500	1 40. 000
8	1 44. 000	1 48. 000	1 52. 000	1 56. 000	1 60. 000
9	1 62. 000	1 66. 500	1 71. 000	1 75. 500	1 80. 000
10	1 80. 000	1 85. 000	1 90. 000	1 95. 000	2 00. 000
11	1 98. 000	2 03. 500	2 09. 000	2 14. 500	2 20. 000
anni 1	2 16. 000	2 22. 000	2 28. 000	2 34. 000	2 40. 000

INTERESSE DEL SEI PER CENTO ALL' ANNO.

PER	DI 41 LIRE.	DI 42 LIRE.	DI 43 LIRE.	DI 44 LIRE.	DI 45 LIRE
	l. c.	l. c.	l. c.	l. c.	l. c.
giorni 1	0 00. 683	0 00. 700	0 00. 717	0 00. 733	0 00. 750
2	0 01. 367	0 01. 400	0 01. 433	0 01. 467	0 01. 500
3	0 02. 050	0 02. 100	0 02. 150	0 02. 200	0 02. 250
4	0 02. 733	0 02. 800	0 02. 867	0 02. 933	0 03. 000
5	0 03. 417	0 03. 500	0 03. 583	0 03. 667	0 03, 750
6	0 04. 100	0 04. 200	0 04. 300	0 04. 400	0 04. 500
7	0 04. 783	0 04. 900	0 05. 017	0 05. 133	0 05. 250
8	0 05. 467	0 05. 600	0 05. 733	0 05. 867	0 06. 000
9	0 06. 150	0 06. 300	0 06. 450	0 06. 600	0 06. 750
10	0 06. 833	0 07. 000	0 07. 167	0 07. 333	0 07. 500
11	0 07. 517	0 07. 700	0 07. 883	0 08. 067	0 08. 250
12	0 08. 200	0 08. 400	0 08. 600	0 08. 800	0 09. 000
13	0 08. 883	0 09. 100	0 09. 317	0 09. 533	0 09. 750
14	0 09. 567	0 09. 800	0 10. 033	0 10. 267	0 10. 500
15	0 10. 250	0 10. 500	0 10. 750	0 11. 000	0 11. 250
16	0 10. 933	0 11. 200	0 11. 467	0 11. 733	0 12. 000
17	0 11. 617	0 11. 900	0 12. 183	0 12. 467	0 12. 750
18	0 12. 300	0 12. 600	0 12. 900	0 13. 200	0 13. 500
19	0 12. 983	0 13. 300	0 13. 617	0 13. 933	0 14. 250
20	0 13. 667	0 14. 000	0 14. 333	0 14. 667	0 15. 000
21	0 14. 350	0 14. 700	0 15. 050	0 15. 400	0 15. 750
22	0 15. 033	0 15. 400	0 15. 767	0 16. 133	0 16. 500
23	0 15. 717	0 16. 100	0 16. 483	0 16. 867	0 17. 250
24	0 16. 400	0 16. 800	0 17. 200	0 17. 600	0 18. 000
25	0 17. 083	0 17. 500	0 17. 917	0 18. 333	0 18. 750
26	0 17. 767	0 18. 200	0 18. 633	0 19. 067	0 19. 500
27	0 18. 450	0 18. 900	0 19. 350	0 19. 800	0 20. 250
28	0 19. 133	0 19. 600	0 20. 067	0 20. 533	0 21. 000
29	0 19. 817	0 20. 300	0 20. 783	0 21. 267	0 21. 750
mesi 1	0 20. 500	0 21. 000	0 21. 500	0 22. 000	0 22. 500
2	0 41. 000	0 42. 000	0 43. 000	0 44. 000	0 45. 000
3	0 61. 500	0 63. 000	0 64. 500	0 66. 000	0 67. 500
4	0 82. 000	0 84. 000	0 86. 000	0 88. 000	0 90. 000
5	1 02. 500	1 05. 000	1 07. 500	1 10. 000	1 12. 500
6	1 23. 000	1 26. 000	1 29. 000	1 32. 000	1 35. 000
7	1 43. 500	1 47. 000	1 50. 500	1 54. 000	1 57. 500
8	1 64. 000	1 68. 000	1 72. 000	1 76. 000	1 80. 000
9	1 84. 500	1 89. 000	1 93. 500	1 98. 000	2 02. 500
10	2 05. 000	2 10. 000	2 15. 000	2 20. 000	2 25. 000
11	2 25. 500	2 31. 000	2 36. 500	2 42. 000	2 47. 500
anni 1.	2 46. 000	2 52. 000	2 58. 000	2 64. 000	2 70. 000

INTERESSE DEL SEI PER CENTO ALL' ANNO.

PER		DI 46 LIRE.	DI 47 LIRE.	DI 48 LIRE.	DI 49 LIRE.	DI 50 LIRE.
		l. c.	l. c.	l. c.	l. c.	l. c.
giorni	1	0 00. 767	0 00. 783	0 00. 800	0 00. 817	0 00. 833
	2	0 01. 533	0 01. 567	0 01. 600	0 01. 633	0 01. 667
	3	0 02. 300	0 02. 350	0 02. 400	0 02. 450	0 02. 500
	4	0 03. 067	0 03. 133	0 03. 200	0 03. 267	0 03. 333
	5	0 03. 833	0 03. 917	0 04. 000	0 04. 083	0 04. 167
	6	0 04. 600	0 04. 700	0 04. 800	0 04. 900	0 05. 000
	7	0 05. 367	0 05. 483	0 05. 600	0 05. 717	0 05. 833
	8	0 06. 133	0 06. 267	0 06. 400	0 06. 533	0 06. 667
	9	0 06. 900	0 07. 050	0 07. 200	0 07. 350	0 07. 500
	10	0 07. 667	0 07. 833	0 08. 000	0 08. 167	0 08. 333
	11	0 08. 433	0 08. 617	0 08. 800	0 08. 983	0 09. 167
	12	0 09. 200	0 09. 400	0 09. 600	0 09. 800	0 10. 000
	13	0 09. 967	0 10. 183	0 10. 400	0 10. 617	0 10. 833
	14	0 10. 733	0 10. 967	0 11. 200	0 11. 433	0 11. 667
	15	0 11. 500	0 11. 750	0 12. 000	0 12. 250	0 12. 500
	16	0 12. 267	0 12. 533	0 12. 800	0 13. 067	0 13. 333
	17	0 13. 033	0 13. 317	0 13. 600	0 13. 883	0 14. 167
	18	0 13. 800	0 14. 100	0 14. 400	0 14. 700	0 15. 000
	19	0 14. 567	0 14. 883	0 15. 200	0 15. 517	0 15. 833
	20	0 15. 333	0 15. 667	0 16. 000	0 16. 333	0 16. 667
	21	0 16. 100	0 16. 450	0 16. 800	0 17. 150	0 17. 500
	22	0 16. 867	0 17. 233	0 17. 600	0 17. 967	0 18. 333
	23	0 17. 633	0 18. 017	0 18. 400	0 18. 783	0 19. 167
	24	0 18. 400	0 18. 800	0 19. 200	0 19. 600	0 20. 000
	25	0 19. 167	0 19. 583	0 20. 000	0 20. 417	0 20. 833
	26	0 19. 933	0 20. 367	0 20. 800	0 21. 233	0 21. 667
	27	0 20. 700	0 21. 150	0 21. 600	0 22. 050	0 22. 500
	28	0 21. 467	0 21. 933	0 22. 400	0 22. 867	0 23. 333
	29	0 22. 233	0 22. 717	0 23. 200	0 23. 683	0 24. 167
mesi	1	0 23. 000	0 23. 500	0 24. 000	0 24. 500	0 25. 000
	2	0 46. 000	0 47. 000	0 48. 000	0 49. 000	0 50. 000
	3	0 69. 000	0 70. 500	0 72. 000	0 73. 500	0 75. 000
	4	0 92. 000	0 94. 000	0 96. 000	0 98. 000	1 00. 000
	5	1 15. 000	1 17. 500	1 20. 000	1 22. 500	1 25. 000
	6	1 38. 000	1 41. 000	1 44. 000	1 47. 000	1 50. 000
	7	1 61. 000	1 64. 500	1 68. 000	1 71. 500	1 75. 000
	8	1 84. 000	1 88. 000	1 92. 000	1 96. 000	2 00. 000
	9	2 07. 000	2 11. 500	2 16. 000	2 20. 500	2 25. 000
	10	2 30. 000	2 35. 000	2 40. 000	2 45. 000	2 50. 000
	11	2 53. 000	2 58. 500	2 64. 000	2 69. 500	2 75. 000
anni	1	2 76. 000	2 82. 000	2 88. 000	2 94. 000	3 00. 000

INTERESSE DEL SEI PER CENTO ALL' ANNO.

PER		DI 51 LIRE.	DI 52 LIRE.	DI 53 LIRE.	DI 54 LIRE.	DI 55 LIRE.
		l. c.	l. c.	l. c.	l. c.	l. c.
giorni	1	0 00. 850	0 00. 867	0 00. 883	0 00. 900	0 00. 917
	2	0 01. 700	0 01. 733	0 01. 767	0 01. 800	0 01. 833
	3	0 02. 550	0 02. 600	0 02. 650	0 02. 700	0 02. 750
	4	0 03. 400	0 03. 467	0 03. 533	0 03. 600	0 03. 667
	5	0 04. 250	0 04. 333	0 04. 417	0 04. 500	0 04. 583
	6	0 05. 100	0 05. 200	0 05. 300	0 05. 400	0 05. 500
	7	0 05. 950	0 06. 067	0 06. 183	0 06. 300	0 06. 417
	8	0 06. 800	0 06. 933	0 07. 067	0 07. 200	0 07. 333
	9	0 07. 650	0 07. 800	0 07. 950	0 08. 100	0 08. 250
	10	0 08. 500	0 08. 667	0 08. 833	0 09. 000	0 09. 167
	11	0 09. 350	0 09. 533	0 09. 717	0 09. 900	0 10. 083
	12	0 10. 200	0 10. 400	0 10. 600	0 10. 800	0 11. 000
	13	0 11. 050	0 11. 267	0 11. 483	0 11. 700	0 11. 917
	14	0 11. 900	0 12. 133	0 12. 367	0 12. 600	0 12. 833
	15	0 12. 750	0 13. 000	0 13. 250	0 13. 500	0 13. 750
	16	0 13. 600	0 13. 867	0 14. 133	0 14. 400	0 14. 667
	17	0 14. 450	0 14. 733	0 15. 017	0 15. 300	0 15. 583
	18	0 15. 300	0 15. 600	0 15. 900	0 16. 200	0 16. 500
	19	0 16. 150	0 16. 467	0 16. 783	0 17. 100	0 17. 417
	20	0 17. 000	0 17. 333	0 17. 667	0 18. 000	0 18. 333
	21	0 17. 850	0 18. 200	0 18. 550	0 18. 900	0 19. 250
	22	0 18. 700	0 19. 067	0 19. 433	0 19. 800	0 20. 167
	23	0 19. 550	0 19. 933	0 20. 317	0 20. 700	0 21. 083
	24	0 20. 400	0 20. 800	0 21. 200	0 21. 600	0 22. 000
	25	0 21. 250	0 21. 667	0 22. 083	0 22. 500	0 22. 917
	26	0 22. 100	0 22. 533	0 22. 967	0 23. 400	0 23. 833
	27	0 22. 950	0 23. 400	0 23. 850	0 24. 300	0 24. 750
	28	0 23. 800	0 24. 267	0 24. 733	0 25. 200	0 25. 667
	29	0 24. 650	0 25. 133	0 25. 617	0 26. 100	0 26. 583
mesi	1	0 25. 500	0 26. 000	0 26. 500	0 27. 000	0 27. 500
	2	0 51. 000	0 52. 000	0 53. 000	0 54. 000	0 55. 000
	3	0 76. 500	0 78. 000	0 79. 500	0 81. 000	0 82. 500
	4	1 02. 000	1 04. 000	1 06. 000	1 08. 000	1 10. 000
	5	1 27. 500	1 30. 000	1 32. 500	1 35. 000	1 37. 500
	6	1 53. 000	1 56. 000	1 59. 000	1 62. 000	1 65. 000
	7	1 78. 500	1 82. 000	1 85. 500	1 89. 000	1 92. 500
	8	2 04. 000	2 08. 000	2 12. 000	2 16. 000	2 20. 000
	9	2 29. 500	2 34. 000	2 38. 500	2 43. 000	2 47. 500
	10	2 55. 000	2 60. 000	2 65. 000	2 70. 000	2 75. 000
	11	2 80. 500	2 86. 000	2 91. 500	2 97. 000	3 02. 500
anni	1	3 06. 000	3 12. 000	3 18. 000	3 24. 000	3 30. 000

INTERESSE DEL SEI PER CENTO ALL' ANNO.

PER	DI 56 LIRE.	DI 57 LIRE.	DI 58 LIRE.	DI 59 LIRE.	DI 60 LIRE.
	l. c.	l. c.	l. c.	l. c.	l. c.
giorni 1	0 00. 933	0 00. 950	0 00. 967	0 00. 983	0 01. 000
2	0 01. 867	0 01. 900	0 01. 933	0 01. 967	0 02. 000
3	0 02. 800	0 02. 850	0 02. 900	0 02. 950	0 03. 000
4	0 03. 733	0 03. 800	0 03. 867	0 03. 933	0 04. 000
5	0 04. 667	0 04. 750	0 04. 833	0 04. 917	0 05. 000
6	0 05. 600	0 05. 700	0 05. 800	0 05. 900	0 06. 000
7	0 06. 533	0 06. 650	0 06. 767	0 06. 883	0 07. 000
8	0 07. 467	0 07. 600	0 07. 733	0 07. 867	0 08. 000
9	0 08. 400	0 08. 550	0 08. 700	0 08. 850	0 09. 000
10	0 09. 333	0 09. 500	0 09. 667	0 09. 833	0 10. 000
11	0 10. 267	0 10. 450	0 10. 633	0 10. 817	0 11. 000
12	0 11. 200	0 11. 400	0 11. 600	0 11. 800	0 12. 000
13	0 12. 133	0 12. 350	0 12. 567	0 12. 783	0 13. 000
14	0 13. 067	0 13. 300	0 13. 533	0 13. 767	0 14. 000
15	0 14. 000	0 14. 250	0 14. 500	0 14. 750	0 15. 000
16	0 14. 933	0 15. 200	0 15. 467	0 15. 733	0 16. 000
17	0 15. 867	0 16. 150	0 16. 433	0 16. 717	0 17. 000
18	0 16. 800	0 17. 100	0 17. 400	0 17. 700	0 18. 000
19	0 17. 733	0 18. 050	0 18. 367	0 18. 683	0 19. 000
20	0 18. 667	0 19. 000	0 19. 333	0 19. 667	0 20. 000
21	0 19. 600	0 19. 950	0 20. 300	0 20. 650	0 21. 000
22	0 20. 533	0 20. 900	0 21. 267	0 21. 633	0 22. 000
23	0 21. 467	0 21. 850	0 22. 233	0 22. 617	0 23. 000
24	0 22. 400	0 22. 800	0 23. 200	0 23. 600	0 24. 000
25	0 23. 333	0 23. 750	0 24. 167	0 24. 583	0 25. 000
26	0 24. 267	0 24. 700	0 25. 133	0 25. 567	0 26. 000
27	0 25. 200	0 25. 650	0 26. 100	0 26. 550	0 27. 000
28	0 26. 133	0 26. 600	0 27. 067	0 27. 533	0 28. 000
29	0 27. 067	0 27. 550	0 28. 033	0 28. 517	0 29. 000
mesi 1	0 28. 000	0 28. 500	0 29. 000	0 29. 500	0 30. 000
2	0 56. 000	0 57. 000	0 58. 000	0 59. 000	0 60. 000
3	0 84. 000	0 85. 500	0 87. 000	0 88. 500	0 90. 000
4	1 12. 000	1 14. 000	1 16. 000	1 18. 000	1 20. 000
5	1 40. 000	1 42. 500	1 45. 000	1 47. 500	1 50. 000
6	1 68. 000	1 71. 000	1 74. 000	1 77. 000	1 80. 000
7	1 96. 000	1 99. 500	2 03. 000	2 06. 500	2 10. 000
8	2 24. 000	2 28. 000	2 32. 000	2 36. 000	2 40. 000
9	2 52. 000	2 56. 500	2 61. 000	2 65. 500	2 70. 000
10	2 80. 000	2 85. 000	2 90. 000	2 95. 000	3 00. 000
11	3 08. 000	3 13. 500	3 19. 000	3 24. 500	3 30. 000
anni 1	3 36. 000	3 42. 000	3 48. 000	3 54. 000	3 60. 000

INTERESSE DEL SEI PER CENTO ALL' ANNO.

PER		DI 61 LIRE.	DI 62 LIRE.	DI 63 LIRE.	DI 64 LIRE.	DI 65 LIRE.
		l. c.	l. c.	l. c.	l. c.	l. c.
giorni	1	0 01. 017	0 01. 033	0 01. 050	0 01. 067	0 01. 083
	2	0 02. 033	0 02. 067	0 02. 100	0 02. 133	0 02. 167
	3	0 03. 050	0 03. 100	0 03. 150	0 03. 200	0 03. 250
	4	0 04. 067	0 04. 133	0 04. 200	0 04. 267	0 04. 333
	5	0 05. 083	0 05. 167	0 05. 250	0 05. 333	0 05. 417
	6	0 06. 100	0 06. 200	0 06. 300	0 06. 400	0 06. 500
	7	0 07. 117	0 07. 233	0 07. 350	0 07. 467	0 07. 583
	8	0 08. 133	0 08. 267	0 08. 400	0 08. 533	0 08. 667
	9	0 09. 150	0 09. 300	0 09. 450	0 09. 600	0 09. 750
	10	0 10. 167	0 10. 333	0 10. 500	0 10. 667	0 10. 833
	11	0 11. 183	0 11. 367	0 11. 550	0 11. 733	0 11. 917
	12	0 12. 200	0 12. 400	0 12. 600	0 12. 800	0 13. 000
	13	0 13. 217	0 13. 433	0 13. 650	0 13. 867	0 14. 083
	14	0 14. 233	0 14. 467	0 14. 700	0 14. 933	0 15. 167
	15	0 15. 250	0 15. 500	0 15. 750	0 16. 000	0 16. 250
	16	0 16. 267	0 16. 533	0 16. 800	0 17. 067	0 17. 333
	17	0 17. 283	0 17. 567	0 17. 850	0 18. 133	0 18. 417
	18	0 18. 300	0 18. 600	0 18. 900	0 19. 200	0 19. 500
	19	0 19. 317	0 19. 633	0 19. 950	0 20. 267	0 20. 583
	20	0 20. 333	0 20. 667	0 21. 000	0 21. 333	0 21. 667
	21	0 21. 350	0 21. 700	0 22. 050	0 22. 400	0 22. 750
	22	0 22. 367	0 22. 733	0 23. 100	0 23. 467	0 23. 833
	23	0 23. 383	0 23. 767	0 24. 150	0 24. 533	0 24. 917
	24	0 24. 400	0 24. 800	0 25. 200	0 25. 600	0 26. 000
	25	0 25. 417	0 25. 833	0 26. 250	0 26. 667	0 27. 083
	26	0 26. 433	0 26. 867	0 27. 300	0 27. 733	0 28. 167
	27	0 27. 450	0 27. 900	0 28. 350	0 28. 800	0 29. 250
	28	0 28. 467	0 28. 933	0 29. 400	0 29. 867	0 30. 333
	29	0 29. 483	0 29. 967	0 30. 450	0 30. 933	0 31. 417
mesi	1	0 30. 500	0 31. 000	0 31. 500	0 32. 000	0 32. 500
	2	0 61. 000	0 62. 000	0 63. 000	0 64. 000	0 65. 000
	3	0 91. 500	0 93. 000	0 94. 500	0 96. 000	0 97. 500
	4	1 22. 000	1 24. 000	1 26. 000	1 28. 000	1 30. 000
	5	1 52. 500	1 55. 000	1 57. 500	1 60. 000	1 62. 500
	6	1 83. 000	1 86. 000	1 89. 000	1 92. 000	1 95. 000
	7	2 13. 500	2 17. 000	2 20. 500	2 24. 000	2 27. 500
	8	2 44. 000	2 48. 000	2 52. 000	2 56. 000	2 60. 000
	9	2 74. 500	2 79. 000	2 83. 500	2 88. 000	2 92. 500
	10	3 05. 000	3 10. 000	3 15. 000	3 20. 000	3 25. 000
	11	3 35. 500	3 41. 000	3 46. 500	3 52. 000	3 57. 500
anni	1	3 66. 000	3 72. 000	3 78. 000	3 84. 000	3 90. 000

INTERESSE DEL SEI PER CENTO ALL' ANNO.					
PER	DI 66 LIRE.	DI 67 LIRE.	DI 68 LIRE.	DI 69 LIRE.	DI 70 LIRE.
	l. c.	l. c.	l. c.	l. c.	l. c.
giorni 1	0 01. 100	0 01. 117	0 01. 133	0 01. 150	0 01. 167
2	0 02. 200	0 02. 233	0 02. 267	0 02. 300	0 02. 333
3	0 03. 300	0 03. 350	0 03. 400	0 03. 450	0 03. 500
4	0 04. 400	0 04. 467	0 04. 533	0 04. 600	0 04. 667
5	0 05. 500	0 05. 583	0 05. 667	0 05. 750	0 05. 833
6	0 06. 600	0 06. 700	0 06. 800	0 06. 900	0 07. 000
7	0 07. 700	0 07. 817	0 07. 933	0 08. 050	0 08. 167
8	0 08. 800	0 08. 933	0 09. 067	0 09. 200	0 09. 333
9	0 09. 900	0 10. 050	0 10. 200	0 10. 350	0 10. 500
10	0 11. 000	0 11. 167	0 11. 333	0 11. 500	0 11. 667
11	0 12. 100	0 12. 283	0 12. 467	0 12. 650	0 12. 833
12	0 13. 200	0 13. 400	0 13. 600	0 13. 800	0 14. 000
13	0 14. 300	0 14. 517	0 14. 733	0 14. 950	0 15. 167
14	0 15. 400	0 15. 633	0 15. 867	0 16. 100	0 16. 333
15	0 16. 500	0 16. 750	0 17. 000	0 17. 250	0 17. 500
16	0 17. 600	0 17. 867	0 18. 133	0 18. 400	0 18. 667
17	0 18. 700	0 18. 983	0 19. 267	0 19. 550	0 19. 833
18	0 19. 800	0 20. 100	0 20. 400	0 20. 700	0 21. 000
19	0 20. 900	0 21. 217	0 21. 533	0 21. 850	0 22. 167
20	0 22. 000	0 22. 333	0 22. 667	0 23. 000	0 23. 333
21	0 23. 100	0 23. 450	0 23. 800	0 24. 150	0 24. 500
22	0 24. 200	0 24. 567	0 24. 933	0 25. 300	0 25. 667
23	0 25. 300	0 25. 683	0 26. 097	0 26. 450	0 26. 833
24	0 26. 400	0 26. 800	0 27. 200	0 27. 600	0 28. 000
25	0 27. 500	0 27. 917	0 28. 333	0 28. 750	0 29. 167
26	0 28. 600	0 29. 033	0 29. 467	0 29. 900	0 30. 333
27	0 29. 700	0 30. 150	0 30. 600	0 31. 050	0 31. 500
28	0 30. 800	0 31. 267	0 31. 733	0 32. 200	0 32. 667
29	0 31. 900	0 32. 383	0 32. 867	0 33. 350	0 33. 833
mesi 1	0 33. 000	0 33. 500	0 34. 000	0 34. 500	0 35. 000
2	0 66. 000	0 67. 000	0 68. 000	0 69. 000	0 70. 000
3	0 99. 000	1 00. 500	1 02. 000	1 03. 500	1 05. 000
4	1 32. 000	1 34. 000	1 36. 000	1 38. 000	1 40. 000
5	1 65. 000	1 67. 500	1 70. 000	1 72. 500	1 75. 000
6	1 98. 000	2 01. 000	2 04. 000	2 07. 000	2 10. 000
7	2 31. 000	2 34. 500	2 38. 000	2 41. 500	2 45. 000
8	2 64. 000	2 68. 000	2 72. 000	2 76. 000	2 80. 000
9	2 97. 000	3 01. 500	3 06. 000	3 10. 500	3 15. 000
10	3 30. 000	3 35. 000	3 40. 000	3 45. 000	3 50. 000
11	3 63. 000	3 68. 500	3 74. 000	3 79. 500	3 85. 000
anni 1	3 96. 000	4 02. 000	4 08. 000	4 14. 000	4 20. 000

INTERESSE DEL SEI PER CENTO ALL' ANNO.

PER	DI 71 LIRE.	DI 72 LIRE.	DI 73 LIRE.	DI 74 LIRE.	DI 75 LIRE.
	l. c.	l. c.	l. c.	l. c.	l. c.
giorni 1	0 01. 183	0 01. 200	0 01. 217	0 01. 233	0 01. 250
2	0 02. 367	0 02. 400	0 02. 433	0 02. 467	0 02. 500
3	0 03. 550	0 03. 600	0 03. 650	0 03. 700	0 03. 750
4	0 04. 733	0 04. 800	0 04. 867	0 04. 933	0 05. 000
5	0 05. 917	0 06. 000	0 06. 083	0 06. 167	0 06. 250
6	0 07. 100	0 07. 200	0 08. 300	0 07. 400	0 07. 500
7	0 08. 283	0 08. 400	0 08. 517	0 08. 633	0 08. 750
8	0 09. 467	0 09. 600	0 09. 733	0 09. 867	0 10. 000
9	0 10. 650	0 10. 800	0 10. 950	0 11. 100	0 11. 250
10	0 11. 833	0 12. 000	0 12. 167	0 12. 333	0 12. 500
11	0 13. 017	0 13. 200	0 13. 383	0 13. 567	0 13. 750
12	0 14. 200	0 14. 400	0 14. 600	0 14. 800	0 15. 000
13	0 15. 383	0 15. 600	0 15. 817	0 16. 033	0 16. 250
14	0 16. 567	0 16. 800	0 17. 033	0 17. 267	0 17. 500
15	0 17. 750	0 18. 000	0 18. 250	0 18. 500	0 18. 750
16	0 18. 933	0 19. 200	0 19. 467	0 19. 733	0 20. 000
17	0 20. 117	0 20. 400	0 20. 683	0 20. 967	0 21. 250
18	0 21. 300	0 21. 600	0 21. 900	0 22. 200	0 22. 500
19	0 22. 483	0 22. 800	0 23. 117	0 23. 433	0 23. 750
20	0 23. 667	0 24. 000	0 24. 333	0 24. 667	0 25. 000
21	0 24. 850	0 25. 200	0 25. 550	0 25. 900	0 26. 250
22	0 26. 033	0 26. 400	0 26. 767	0 27. 133	0 27. 500
23	0 27. 217	0 27. 600	0 27. 983	0 28. 367	0 28. 750
24	0 28. 400	0 28. 800	0 29. 200	0 29. 600	0 30. 000
25	0 29. 583	0 30. 000	0 30. 417	0 30. 833	0 31. 250
26	0 30. 767	0 31. 200	0 31. 633	0 32. 067	0 32. 500
27	0 31. 950	0 32. 400	0 32. 850	0 33. 300	0 33. 750
28	0 33. 133	0 33. 600	0 34. 067	0 34. 533	0 35. 000
29	0 34. 317	0 34. 800	0 35. 283	0 35. 767	0 36. 250
mesi 1	0 35. 500	0 36. 000	0 36. 500	0 37. 000	0 37. 500
2	0 71. 000	0 72. 000	0 73. 000	0 74. 000	0 75. 000
3	1 06. 500	1 08. 000	1 09. 500	1 11. 000	1 12. 500
4	1 42. 000	1 44. 000	1 46. 000	1 48. 000	1 50. 000
5	1 77. 500	1 80. 000	1 82. 500	1 85. 000	1 87. 500
6	2 13. 000	2 16. 000	2 19. 000	2 22. 000	2 25. 000
7	2 48. 500	2 52. 000	2 55. 500	2 59. 000	2 62. 500
8	2 84. 000	2 88. 000	2 92. 000	2 96. 000	3 00. 000
9	3 19. 500	3 24. 000	3 28. 500	3 33. 000	3 37. 500
10	3 55. 000	3 60. 000	3 65. 000	3 70. 000	3 75. 000
11	3 90. 500	3 96. 000	4 01. 500	3 07. 000	4 12. 500
anni 1	4 26. 000	4 32. 000	4 38. 000	4 44. 000	4 50. 000

INTERESSE DEL SEI PER CENTO ALL' ANNO.					
PER	DI 76 LIRE.	DI 77 LIRE.	DI 78 LIRE.	DI 79 LIRE.	DI 80 LIRE.
	l. c.	l. c.	l. c.	l. c.	l. c.
giorni 1	0 01. 267	0 01. 283	0 01. 300	0 01. 317	0 01. 333
2	0 02. 533	0 02. 567	0 02. 600	0 02. 633	0 02. 667
3	0 03. 800	0 03. 850	0 03. 900	0 03. 950	0 04. 000
4	0 05. 067	0 05. 133	0 05. 200	0 05. 267	0 05. 333
5	0 06. 333	0 06. 417	0 06. 500	0 06. 583	0 06. 667
6	0 07. 600	0 07. 700	0 07. 800	0 07. 900	0 08. 000
7	0 08. 867	0 08. 983	0 09. 100	0 09. 217	0 09. 333
8	0 10. 133	0 10. 267	0 10. 400	0 10. 533	0 10. 667
9	0 11. 400	0 11. 550	0 11. 700	0 11. 850	0 12. 000
10	0 12. 667	0 12. 833	0 13. 000	0 13. 167	0 13. 333
11	0 13. 933	0 14. 117	0 14. 300	0 14. 483	0 14. 667
12	0 15. 200	0 15. 400	0 15. 600	0 15. 800	0 16. 000
13	0 16. 467	0 16. 683	0 16. 900	0 17. 117	0 17. 333
14	0 17. 733	0 17. 967	0 18. 200	0 18. 433	0 18. 667
15	0 19. 000	0 19. 250	0 19. 500	0 19. 750	0 20. 000
16	0 20. 267	0 20. 533	0 20. 800	0 21. 067	0 21. 333
17	0 21. 533	0 21. 817	0 22. 100	0 22. 383	0 22. 667
18	0 22. 800	0 23. 100	0 23. 400	0 23. 700	0 24. 000
19	0 24. 067	0 24. 383	0 24. 700	0 25. 017	0 25. 333
20	0 25. 333	0 25. 667	0 26. 000	0 26. 333	0 26. 667
21	0 26. 600	0 26. 950	0 27. 300	0 27. 650	0 28. 000
22	0 27. 867	0 28. 233	0 28. 600	0 28. 967	0 29. 333
23	0 29. 133	0 29. 517	0 29. 900	0 30. 283	0 30. 667
24	0 30. 400	0 30. 800	0 31. 200	0 31. 600	0 32. 000
25	0 31. 667	0 32. 083	0 32. 500	0 32. 917	0 33. 333
26	0 32. 933	0 33. 367	0 33. 800	0 34. 233	0 34. 667
27	0 34. 200	0 34. 650	0 35. 100	0 35. 550	0 36. 000
28	0 35. 467	0 35. 933	0 36. 400	0 36. 867	0 37. 333
29	0 36. 733	0 37. 217	0 37. 700	0 38. 183	0 38. 667
mesi 1	0 38. 000	0 38. 500	0 39. 000	0 39. 500	0 40. 000
2	0 76. 000	0 77. 000	0 78. 000	0 79. 000	0 80. 000
3	1 14. 000	1 15. 500	1 17. 000	1 13. 500	1 20. 000
4	1 52. 000	1 54. 000	1 56. 000	1 58. 000	1 60. 000
5	1 90. 000	1 92. 500	1 95. 000	1 97. 500	2 00. 000
6	2 28. 000	2 31. 000	2 34. 000	2 37. 000	2 40. 000
7	2 66. 000	2 69. 500	2 73. 000	2 76. 500	2 80. 000
8	3 04. 000	3 08. 000	3 12. 000	3 16. 000	3 20. 000
9	3 42. 000	3 46. 500	3 51. 000	3 55. 500	3 60. 000
10	3 80. 000	3 85. 000	3 90. 000	3 95. 000	4 00. 000
11	4 18. 000	4 23. 500	4 29. 000	4 34. 500	4 40. 000
anni 1	4 56. 000	4 62. 000	4 68. 000	4 74. 000	4 80. 000

INTERESSE DEL SEI PER CENTO ALL' ANNO.

PER	DI 81 LIRE.	DI 82 LIRE.	DI 83 LIRE.	DI 84 LIRE.	DI 85 LIRE.
	l. c.	l. c.	l. c.	l. c.	l. c.
giorni 1	0 01. 350	0 01. 367	0 01. 383	0 01. 400	0 01. 417
2	0 02. 700	0 02. 733	0 02. 767	0 02. 800	0 02. 833
3	0 04. 050	0 04. 100	0 04. 150	0 04. 200	0 04. 250
4	0 05. 400	0 05. 467	0 05. 533	0 05. 600	0 05. 667
5	0 06. 750	0 06. 833	0 06. 917	0 07. 000	0 07. 083
6	0 08. 100	0 08. 200	0 08. 300	0 08. 400	0 08. 500
7	0 09. 450	0 09. 567	0 09. 683	0 09. 800	0 09. 917
8	0 10. 800	0 10. 933	0 11. 067	0 11. 200	0 11. 333
9	0 12. 150	0 12. 300	0 12. 450	0 12. 600	0 12. 750
10	0 13. 500	0 13. 667	0 13. 833	0 14. 000	0 14. 167
11	0 14. 850	0 15. 033	0 15. 217	0 15. 400	0 15. 583
12	0 16. 200	0 16. 400	0 16. 600	0 16. 800	0 17. 000
13	0 17. 550	0 17. 767	0 17. 983	0 18. 200	0 18. 417
14	0 18. 900	0 19. 133	0 19. 367	0 19. 600	0 19. 833
15	0 20. 250	0 20. 500	0 20. 750	0 21. 000	0 21. 250
16	0 21. 600	0 21. 867	0 22. 133	0 22. 400	0 22. 667
17	0 22. 950	0 23. 233	0 23. 517	0 23. 800	0 24. 083
18	0 24. 300	0 24. 600	0 24. 900	0 25. 200	0 25. 500
19	0 25. 650	0 25. 967	0 26. 283	0 26. 600	0 26. 917
20	0 27. 000	0 27. 333	0 27. 667	0 28. 000	0 28. 333
21	0 28. 350	0 28. 700	0 29. 050	0 29. 400	0 29. 750
22	0 29. 700	0 30. 067	0 30. 433	0 30. 800	0 31. 167
23	0 31. 050	0 31. 433	0 31. 817	0 32. 200	0 32. 583
24	0 32. 400	0 32. 800	0 33. 200	0 33. 600	0 34. 000
25	0 33. 750	0 34. 167	0 34. 583	0 35. 000	0 35. 417
26	0 35. 100	0 35. 533	0 35. 967	0 36. 400	0 36. 833
27	0 36. 450	0 36. 900	0 37. 350	0 37. 800	0 38. 250
28	0 37. 800	0 38. 267	0 38. 733	0 39. 200	0 39. 667
29	0 39. 150	0 39. 633	0 40. 117	0 40. 600	0 41. 083
mesi 1	0 40. 500	0 41. 000	0 41. 500	0 42. 000	0 42. 500
2	0 81. 000	0 82. 000	0 83. 000	0 84. 000	0 85. 000
3	1 21. 500	1 23. 000	1 24. 500	1 26. 000	1 27. 500
4	1 62. 000	1 64. 000	1 66. 000	1 68. 000	1 70. 000
5	2 02. 500	2 05. 000	2 07. 500	2 10. 000	2 12. 500
6	2 43. 000	2 46. 000	2 49. 000	2 52. 000	2 55. 000
7	2 83. 500	2 87. 000	2 90. 500	2 94. 000	2 97. 500
8	3 24. 000	3 28. 000	3 32. 000	3 36. 000	3 40. 000
9	3 64. 500	3 69. 000	3 73. 500	3 78. 000	3 82. 500
10	4 05. 000	4 10. 000	4 15. 000	4 20. 000	4 25. 000
11	4 45. 500	4 51. 000	4 56. 500	4 62. 000	4 67. 500
anni 1	4 86. 000	4 92. 000	4 98. 000	5 04. 000	5 10. 000

INTERESSE DEL SEI PER CENTO ALL' ANNO.

PER		DI 86 LIRE.	DI 87 LIRE.	DI 88 LIRE.	DI 89 LIRE.	DI 90 LIRE.
		l. c.	l. c.	l. c.	l. c.	l. c.
giorni	1	0 01. 433	0 01. 450	0 01. 467	0 01. 483	0 01. 500
	2	0 02. 867	0 02. 900	0 02. 933	0 02. 967	0 03. 000
	3	0 04. 300	0 04. 350	0 04. 400	0 04. 450	0 04. 500
	4	0 05. 733	0 05. 800	0 05. 867	0 05. 933	0 06. 000
	5	0 07. 167	0 07. 250	0 07. 333	0 07. 417	0 07. 500
	6	0 08. 600	0 08. 700	0 08. 800	0 08. 900	0 09. 000
	7	0 10. 033	0 10. 150	0 10. 267	0 10. 383	0 10. 500
	8	0 11. 467	0 11. 600	0 11. 733	0 11. 867	0 12. 000
	9	0 12. 900	0 13. 050	0 13. 200	0 13. 350	0 13. 500
	10	0 14. 333	0 14. 500	0 14. 667	0 14. 833	0 15. 000
	11	0 15. 767	0 15. 950	0 16. 133	0 16. 317	0 16. 500
	12	0 17. 200	0 17. 400	0 17. 600	0 17. 800	0 18. 000
	13	0 18. 633	0 18. 850	0 19. 067	0 19. 283	0 19. 500
	14	0 20. 066	0 20. 300	0 20. 533	0 20. 767	0 21. 000
	15	0 21. 500	0 21. 750	0 22. 000	0 22. 250	0 22. 500
	16	0 22. 933	0 23. 200	0 23. 467	0 23. 733	0 24. 000
	17	0 24. 367	0 24. 650	0 24. 933	0 25. 217	0 25. 500
	18	0 25. 800	0 26. 100	0 26. 400	0 26. 700	0 27. 000
	19	0 27. 233	0 27. 550	0 27. 867	0 28. 183	0 28. 500
	20	0 28. 667	0 29. 000	0 29. 333	0 29. 667	0 30. 000
	21	0 30. 100	0 30. 450	0 30. 800	0 31. 150	0 31. 500
	22	0 31. 533	0 31. 900	0 32. 267	0 32. 633	0 33. 000
	23	0 32. 967	0 33. 350	0 33. 733	0 34. 117	0 34. 500
	24	0 34. 400	0 34. 800	0 35. 200	0 35. 600	0 36. 000
	25	0 35. 833	0 36. 250	0 36. 667	0 37. 083	0 37. 500
	26	0 37. 267	0 37. 700	0 38. 133	0 38. 567	0 39. 000
	27	0 38. 700	0 39. 150	0 39. 600	0 40. 050	0 40. 500
	28	0 40. 133	0 40. 600	0 41. 067	0 41. 533	0 42. 000
	29	0 41. 567	0 42. 050	0 42. 533	0 43. 017	0 43. 500
mesi	1	0 43. 000	0 43. 500	0 44. 000	0 44. 500	0 45. 000
	2	0 86. 000	0 87. 000	0 88. 000	0 89. 000	0 90. 000
	3	1 29. 000	1 30. 500	1 32. 000	1 33. 500	1 35. 000
	4	1 72. 000	1 74. 000	1 76. 000	1 78. 000	1 80. 000
	5	2 15. 000	2 17. 500	2 20. 000	2 22. 500	2 25. 000
	6	2 58. 000	2 61. 000	2 64. 000	2 67. 000	2 70. 000
	7	3 01. 000	3 04. 500	3 08. 000	3 11. 500	3 15. 000
	8	3 44. 000	3 48. 000	3 52. 000	3 56. 000	3 60. 000
	9	3 87. 000	3 91. 500	3 96. 000	4 00. 500	4 05. 000
	10	4 30. 000	4 35. 000	4 40. 000	4 45. 000	4 50. 000
	11	4 73. 000	4 78. 500	4 84. 000	4 89. 500	4 95. 000
Anni	1	5 16. 000	5 22. 000	5 28. 000	5 34. 000	5 40. 000

INTERESSE DEL SEI PER CENTO ALL' ANNO.

PER		DI 91 LIRE.	DI 92 LIRE.	DI 93 LIRE.	DI 94 LIRE.	DI 95 LIRE.
		l. c.	l. c.	l. c.	l. c.	l. c.
giorni	1	0 01. 517	0 01. 533	0 01. 550	0 01. 567	0 01. 583
	2	0 03. 033	0 03. 067	0 03. 100	0 03. 133	0 03. 167
	3	0 04. 550	0 04. 600	0 04. 650	0 04. 700	0 04. 750
	4	0 06. 067	0 06. 133	0 06. 200	0 06. 267	0 06. 333
	5	0 07. 583	0 07. 667	0 07. 750	0 07. 833	0 07. 917
	6	0 09. 100	0 09. 200	0 09. 300	0 09. 400	0 09. 500
	7	0 10. 617	0 10. 733	0 10. 850	0 10. 967	0 11. 083
	8	0 12. 133	0 12. 267	0 12. 400	0 12. 533	0 12. 667
	9	0 13. 650	0 13. 800	0 13. 950	0 14. 100	0 14. 250
	10	0 15. 167	0 15. 333	0 15. 500	0 15. 667	0 15. 833
	11	0 16. 683	0 16. 867	0 17. 050	0 17. 233	0 17. 417
	12	0 18. 200	0 18. 400	0 18. 600	0 18. 800	0 19. 000
	13	0 19. 717	0 19. 933	0 20. 150	0 20. 367	0 20. 583
	14	0 21. 233	0 21. 467	0 21. 700	0 21. 933	0 22. 167
	15	0 22. 750	0 23. 000	0 23. 250	0 23. 500	0 23. 750
	16	0 24. 267	0 24. 533	0 24. 800	0 25. 067	0 25. 333
	17	0 25. 783	0 26. 067	0 26. 350	0 26. 633	0 26. 917
	18	0 27. 300	0 27. 600	0 27. 900	0 28. 200	0 28. 500
	19	0 28. 817	0 29. 133	0 29. 450	0 29. 767	0 30. 083
	20	0 30. 333	0 30. 667	0 31. 000	0 31. 333	0 31. 667
	21	0 31. 850	0 32. 200	0 32. 550	0 32. 900	0 33. 250
	22	0 33. 367	0 33. 733	0 34. 100	0 34. 467	0 34. 833
	23	0 34. 883	0 35. 267	0 35. 650	0 36. 033	0 36. 417
	24	0 36. 400	0 36. 800	0 37. 200	0 37. 600	0 38. 000
	25	0 37. 917	0 38. 333	0 38. 750	0 39. 167	0 39. 583
	26	0 39. 433	0 39. 867	0 40. 300	0 40. 733	0 41. 167
	27	0 40. 950	0 41. 400	0 41. 850	0 42. 300	0 42. 750
	28	0 42. 467	0 42. 933	0 43. 400	0 43. 867	0 44. 333
	29	0 43. 983	0 44. 467	0 44. 950	0 45. 433	0 45. 917
mesi	1	0 45. 500	0 46. 000	0 46. 500	0 47. 000	0 47. 500
	2	0 91. 000	0 92. 000	0 93. 000	0 94. 000	0 95. 000
	3	1 36. 500	1 38. 000	1 39. 500	1 41. 000	1 42. 500
	4	1 82. 000	1 84. 000	1 86. 000	1 88. 000	1 90. 000
	5	2 27. 500	2 30. 000	2 32. 500	2 35. 000	2 37. 500
	6	2 73. 000	2 76. 000	2 79. 000	2 82. 000	2 85. 000
	7	3 18. 500	3 22. 000	3 25. 500	3 29. 000	3 32. 500
	8	3 64. 000	3 68. 000	3 72. 000	3 76. 000	3 80. 000
	9	4 09. 500	4 14. 000	4 18. 500	4 23. 000	4 27. 500
	10	4 55. 000	4 60. 000	4 65. 000	4 70. 000	4 75. 000
	11	5 00. 500	5 06. 000	5 11. 500	5 17. 000	5 22. 500
anni	1	5 46. 000	5 52. 000	5 58. 000	5 64. 000	5 70. 000

INTERESSE DEL SEI PER CENTO ALL' ANNO.					
PER	DI 96 LIRE.	DI 97 LIRE.	DI 98 LIRE.	DI 99 LIRE.	DI 100 LIRE.
	l. c.	l. c.	l. c.	l. c.	l. c.
giorni 1	0 01. 600	0 01. 617	0 01. 633	0 01. 650	0 01. 667
2	0 03. 200	0 03. 233	0 03. 267	0 03. 300	0 03. 333
3	0 04. 800	0 04. 850	0 04. 900	0 04. 950	0 05. 000
4	0 06. 400	0 06. 467	0 06. 533	0 06. 600	0 06. 667
5	0 08. 000	0 08. 083	0 08. 167	0 08. 250	0 08. 333
6	0 09. 600	0 09. 700	0 09. 800	0 09. 900	0 10. 000
7	0 11. 200	0 11. 317	0 11. 433	0 11. 550	0 11. 667
8	0 12. 800	0 12. 933	0 13. 067	0 13. 200	0 13. 333
9	0 14. 400	0 14. 550	0 14. 700	0 14. 850	0 15. 000
10	0 16. 000	0 16. 167	0 16. 333	0 16. 500	0 16. 667
11	0 17. 600	0 17. 783	0 17. 967	0 18. 150	0 18. 333
12	0 19. 200	0 19. 400	0 19. 600	0 19. 800	0 20. 000
13	0 20. 800	0 21. 017	0 21. 233	0 21. 450	0 21. 667
14	0 22. 400	0 22. 633	0 22. 867	0 23. 100	0 23. 333
15	0 24. 000	0 24. 250	0 24. 500	0 24. 750	0 25. 000
16	0 25. 600	0 25. 867	0 26. 133	0 26. 400	0 26. 667
17	0 27. 200	0 27. 483	0 27. 767	0 28. 050	0 28. 333
18	0 28. 800	0 29. 100	0 29. 400	0 29. 700	0 30. 000
19	0 30. 400	0 30. 717	0 31. 033	0 31. 350	0 31. 667
20	0 32. 000	0 32. 333	0 32. 667	0 33. 000	0 33. 333
21	0 33. 600	0 33. 950	0 34. 300	0 34. 650	0 35. 000
22	0 35. 200	0 35. 567	0 35. 933	0 36. 300	0 36. 667
23	0 36. 800	0 37. 183	0 37. 567	0 37. 950	0 38. 333
24	0 38. 400	0 38. 800	0 39. 200	0 39. 600	0 40. 000
25	0 40. 000	0 40. 417	0 40. 833	0 41. 250	0 41. 667
26	0 41. 600	0 42. 033	0 42. 467	0 42. 900	0 43. 333
27	0 43. 200	0 43. 650	0 44. 100	0 44. 550	0 45. 000
28	0 44. 800	0 45. 267	0 45. 733	0 46. 200	0 46. 667
29	0 46. 400	0 46. 883	0 47. 367	0 47. 850	0 48. 333
mesi 1	0 48. 000	0 48. 500	0 49. 000	0 49. 500	0 50. 000
2	0 96. 000	0 97. 000	0 98. 000	0 99. 000	1 00. 000
3	1 44. 000	1 45. 500	1 47. 000	1 48. 500	1 50. 000
4	1 92. 000	1 94. 000	1 96. 000	1 98. 000	2 00. 000
5	2 40. 000	2 42. 500	2 45. 000	2 47. 500	2 50. 000
6	2 88. 000	2 91. 000	2 94. 000	2 97. 000	3 00. 000
7	3 36. 000	3 39. 500	3 43. 000	3 46. 500	3 50. 000
8	3 84. 000	3 88. 000	3 92. 000	3 96. 000	4 00. 000
9	4 32. 000	4 36. 500	4 41. 000	4 45. 500	4 50. 000
10	4 80. 000	4 85. 000	4 90. 000	4 95. 000	5 00. 000
11	5 28. 000	5 33. 500	5 39. 000	5 44. 500	5 50. 000
anni 1	5 76. 000	5 82. 000	5 88. 000	5 94. 000	6 00. 000

CALCOLO DI

DAL 4 SINO AL 24

Nota. Tutti gli interessi sono calcolati per un giorno soltanto; col mezzo d' una semplice

INTERESSI PER UN GIORNO

per	al 4 per 100.	al 5 per 100.	al 6 per 100.	al 7 per 100.	all' 8 per 100.	al 9 per 100.	al 10 per 100.	all' 11 per 100.	al 12 per 100.	al 13 per 100.
lir.	l. c.	l. c.	l. c.	l. c.	l. c.	l. c.	l. c.	l. c.	l. c.	l. c.
1	0 0. 011	0 0. 014	0 0. 017	0 0. 019	0 0. 022	0 0. 025	0 0. 028	0 0. 030	0 0. 033	0 0. 036
2	0 0. 022	0 0. 028	0 0. 033	0 0. 039	0 0. 044	0 0. 050	0 0. 055	0 0. 061	0 0. 067	0 0. 072
3	0 0. 033	0 0. 042	0 0. 050	0 0. 058	0 0. 067	0 0. 075	0 0. 083	0 0. 092	0 0. 100	0 0. 108
4	0 0. 044	0 0. 055	0 0. 067	0 0. 078	0 0. 089	0 0. 100	0 0. 111	0 0. 122	0 0. 133	0 0. 144
5	0 0. 056	0 0. 070	0 0. 083	0 0. 097	0 0. 111	0 0. 125	0 0. 139	0 0. 153	0 0. 167	0 0. 181
6	0 0. 067	0 0. 083	0 0. 100	0 0. 117	0 0. 133	0 0. 150	0 0. 167	0 0. 183	0 0. 200	0 0. 217
7	0 0. 078	0 0. 097	0 0. 117	0 0. 137	0 0. 155	0 0. 175	0 0. 194	0 0. 214	0 0. 233	0 0. 253
8	0 0. 089	0 0. 111	0 0. 133	0 0. 156	0 0. 178	0 0. 200	0 0. 222	0 0. 244	0 0. 267	0 0. 289
9	0 0. 100	0 0. 125	0 0. 150	0 0. 175	0 0. 200	0 0. 225	0 0. 250	0 0. 275	0 0. 300	0 0. 325
10	0 0. 111	0 0. 139	0 0. 167	0 0. 194	0 0. 222	0 0. 250	0 0. 278	0 0. 306	0 0. 333	0 0. 361
11	0 0. 122	0 0. 153	0 0. 183	0 0. 214	0 0. 244	0 0. 275	0 0. 305	0 0. 336	0 0. 367	0 0. 397
12	0 0. 133	0 0. 167	0 0. 200	0 0. 233	0 0. 267	0 0. 300	0 0. 333	0 0. 367	0 0. 400	0 0. 433
13	0 0. 144	0 0. 180	0 0. 217	0 0. 253	0 0. 289	0 0. 325	0 0. 361	0 0. 397	0 0. 433	0 0. 469
14	0 0. 155	0 0. 194	0 0. 233	0 0. 272	0 0. 311	0 0. 350	0 0. 389	0 0. 428	0 0. 467	0 0. 505
15	0 0. 167	0 0. 209	0 0. 250	0 0. 292	0 0. 333	0 0. 375	0 0. 417	0 0. 458	0 0. 500	0 0. 542
16	0 0. 178	0 0. 222	0 0. 267	0 0. 311	0 0. 355	0 0. 400	0 0. 444	0 0. 489	0 0. 533	0 0. 578
17	0 0. 189	0 0. 237	0 0. 283	0 0. 330	0 0. 378	0 0. 425	0 0. 472	0 0. 520	0 0. 567	0 0. 614
18	0 0. 200	0 0. 250	0 0. 300	0 0. 350	0 0. 400	0 0. 450	0 0. 500	0 0. 550	0 0. 600	0 0. 650
19	0 0. 211	0 0. 263	0 0. 317	0 0. 370	0 0. 422	0 0. 475	0 0. 528	0 0. 581	0 0. 633	0 0. 686
20	0 0. 222	0 0. 278	0 0. 333	0 0. 389	0 0. 444	0 0. 500	0 0. 555	0 0. 611	0 0. 667	0 0. 722
21	0 0. 233	0 0. 292	0 0. 350	0 0. 408	0 0. 467	0 0. 525	0 0. 583	0 0. 642	0 0. 700	0 0. 758
22	0 0. 244	0 0. 305	0 0. 367	0 0. 428	0 0. 489	0 0. 550	0 0. 611	0 0. 672	0 0. 733	0 0. 794
23	0 0. 255	0 0. 320	0 0. 383	0 0. 447	0 0. 511	0 0. 575	0 0. 639	0 0. 703	0 0. 767	0 0. 830
24	0 0. 267	0 0. 333	0 0. 400	0 0. 467	0 0. 533	0 0. 600	0 0. 667	0 0. 733	0 0. 800	0 0. 867
25	0 0. 278	0 0. 347	0 0. 417	0 0. 486	0 0. 555	0 0. 625	0 0. 694	0 0. 764	0 0. 833	0 0. 903
26	0 0. 289	0 0. 361	0 0. 433	0 0. 505	0 0. 578	0 0. 650	0 0. 722	0 0. 795	0 0. 867	0 0. 939
27	0 0. 300	0 0. 375	0 0. 450	0 0. 525	0 0. 600	0 0. 675	0 0. 750	0 0. 825	0 0. 900	0 0. 975
28	0 0. 311	0 0. 389	0 0. 467	0 0. 544	0 0. 622	0 0. 700	0 0. 778	0 0. 856	0 0. 933	0 1. 011
29	0 0. 322	0 0. 403	0 0. 483	0 0. 564	0 0. 644	0 0. 725	0 0. 805	0 0. 886	0 0. 967	0 1. 047
30	0 0. 333	0 0. 417	0 0. 500	0 0. 583	0 0. 667	0 0. 750	0 0. 833	0 0. 917	0 1. 000	0 1. 083
31	0 0. 344	0 0. 431	0 0. 517	0 0. 603	0 0. 689	0 0. 775	0 0. 861	0 0. 947	0 1. 033	0 1. 119
32	0 0. 355	0 0. 444	0 0. 533	0 0. 622	0 0. 711	0 0. 800	0 0. 889	0 0. 978	0 1. 067	0 1. 155
33	0 0. 367	0 0. 458	0 0. 550	0 0. 642	0 0. 733	0 0. 825	0 0. 917	0 1. 008	0 1. 100	0 1. 192
34	0 0. 378	0 0. 472	0 0. 567	0 0. 661	0 0. 755	0 0. 850	0 0. 944	0 1. 039	0 1. 133	0 1. 228
35	0 0. 389	0 0. 486	0 0. 585	0 0. 681	0 0. 778	0 0. 875	0 0. 972	0 1. 070	0 1. 167	0 1. 264
56	0 0. 400	0 0. 500	0 0. 600	0 0. 700	0 0. 800	0 0. 900	0 1. 000	0 1. 100	0 1. 200	0 1. 300
57	0 0. 411	0 0. 514	0 0. 617	0 0. 720	0 0. 822	0 0. 925	0 1. 028	0 1. 131	0 1. 233	0 1. 336
38	0 0. 422	0 0. 528	0 0. 633	0 0. 739	0 0. 844	0 0. 950	0 1. 055	0 1. 161	0 1. 267	0 1. 372
39	0 0. 433	0 0. 542	0 0. 650	0 0. 758	0 0. 867	0 0. 975	0 1. 083	0 1. 192	0 1. 300	0 1. 408
40	0 0. 444	0 0. 556	0 0. 667	0 0. 778	0 0. 889	0 1. 000	0 1. 111	0 1. 222	0 1. 333	0 1. 444
41	0 0. 455	0 0. 570	0 0. 683	0 0. 797	0 0. 911	0 1. 025	0 1. 139	0 1. 253	0 1. 367	0 1. 480
42	0 0. 467	0 0. 583	0 0. 700	0 0. 816	0 0. 933	0 1. 050	0 1. 167	0 1. 284	0 1. 400	0 1. 517
43	0 0. 478	0 0. 597	0 0. 717	0 0. 836	0 0. 955	0 1. 075	0 1. 194	0 1. 314	0 1. 433	0 1. 553
44	0 0. 489	0 0. 611	0 0. 733	0 0. 855	0 0. 978	0 1. 100	0 1. 222	0 1. 345	0 1. 467	0 1. 589
45	0 0. 500	0 0. 625	0 0. 750	0 0. 875	0 1. 000	0 1. 125	0 1. 250	0 1. 375	0 1. 500	0 1. 625
46	0 0. 511	0 0. 639	0 0. 767	0 0. 894	0 1. 022	0 1. 150	0 1. 278	0 1. 406	0 1. 533	0 1. 661
47	0 0. 522	0 0. 653	0 0. 783	0 0. 914	0 1. 044	0 1. 175	0 1. 306	0 1. 436	0 1. 567	0 1. 697

TUTTI GLI INTERESSI

PER 100 INCLUSIVAMENTE.

moltiplicazione si possono ottenere i risultati per quel numero di giorni che si vuole.

CALCOLATI DOPO QUELLI D'UN ANNO

al 14 per 100.	al 15 per 100.	al 16 per 100.	al 17 per 100.	al 18 per 100.	al 19 per 100.	al 20 per 100.	al 21 per 100.	al 22 per 100.	al 23 per 100.	al 24 per 100.
c.	l. c.	l. c.	l. c.	l. c.	l. c.	l. c.	l. c.	l. c.	l. c.	l. c.
0. 039	0 0. 042	0 0. 044	0 0. 047	0 0. 050	0 0. 053	0 0. 056	0 0. 058	0 0. 061	0 0. 064	0 0. 067
0. 078	0 0. 083	0 0. 089	0 0. 094	0 0. 100	0 0. 106	0 0. 111	0 0. 117	0 0. 122	0 0. 128	0 0. 133
0. 117	0 0. 125	0 0. 133	0 0. 142	0 0. 150	0 0. 158	0 0. 167	0 0. 175	0 0. 183	0 0. 192	0 0. 200
0. 156	0 0. 167	0 0. 178	0 0. 189	0 0. 200	0 0. 211	0 0. 222	0 0. 233	0 0. 244	0 0. 256	0 0. 267
0. 194	0 0. 208	0 0. 222	0 0. 236	0 0. 250	0 0. 264	0 0. 278	0 0. 292	0 0. 306	0 0. 319	0 0. 333
0. 233	0 0. 250	0 0. 267	0 0. 283	0 0. 300	0 0. 317	0 0. 333	0 0. 350	0 0. 367	0 0. 383	0 0. 400
0. 272	0 0. 292	0 0. 311	0 0. 331	0 0. 350	0 0. 369	0 0. 389	0 0. 408	0 0. 428	0 0. 447	0 0. 467
0. 311	0 0. 333	0 0. 356	0 0. 378	0 0. 400	0 0. 422	0 0. 444	0 0. 467	0 0. 489	0 0. 511	0 0. 533
0. 350	0 0. 375	0 0. 400	0 0. 425	0 0. 450	0 0. 475	0 0. 500	0 0. 525	0 0. 550	0 0. 575	0 0. 600
0. 389	0 0. 417	0 0. 444	0 0. 472	0 0. 500	0 0. 528	0 0. 556	0 0. 583	0 0. 611	0 0. 639	0 0. 667
0. 428	0 0. 458	0 0. 489	0 0. 519	0 0. 550	0 0. 581	0 0. 611	0 0. 642	0 0. 672	0 0. 703	0 0. 733
0. 467	0 0. 500	0 0. 533	0 0. 567	0 0. 600	0 0. 633	0 0. 667	0 0. 700	0 0. 733	0 0. 767	0 0. 800
0. 506	0 0. 542	0 0. 578	0 0. 614	0 0. 650	0 0. 686	0 0. 722	0 0. 758	0 0. 794	0 0. 831	0 0. 867
0. 544	0 0. 583	0 0. 622	0 0. 661	0 0. 700	0 0. 739	0 0. 778	0 0. 817	0 0. 856	0 0. 894	0 0. 933
0. 583	0 0. 625	0 0. 667	0 0. 708	0 0. 750	0 0. 792	0 0. 833	0 0. 875	0 0. 917	0 0. 958	0 1. 000
0. 622	0 0. 667	0 0. 711	0 0. 756	0 0. 800	0 0. 844	0 0. 889	0 0. 933	0 0. 978	0 1. 022	0 1. 067
0. 661	0 0. 708	0 0. 755	0 0. 803	0 0. 850	0 0. 897	0 0. 945	0 0. 992	0 1. 039	0 1. 086	0 1. 133
0. 700	0 0. 750	0 0. 800	0 0. 850	0 0. 900	0 0. 950	0 1. 000	0 1. 050	0 1. 100	0 1. 150	0 1. 200
0. 738	0 0. 792	0 0. 844	0 0. 897	0 0. 950	0 1. 003	0 1. 056	0 1. 108	0 1. 161	0 1. 214	0 1. 267
0. 778	0 0. 833	0 0. 889	0 0. 944	0 1. 000	0 1. 056	0 1. 111	0 1. 167	0 1. 222	0 1. 278	0 1. 333
0. 817	0 0. 875	0 0. 933	0 0. 992	0 1. 050	0 1. 108	0 1. 167	0 1. 225	0 1. 283	0 1. 342	0 1. 400
0. 856	0 0. 917	0 0. 978	0 1. 039	0 1. 100	0 1. 161	0 1. 222	0 1. 283	0 1. 344	0 1. 406	0 1. 467
0. 894	0 0. 958	0 1. 022	0 1. 086	0 1. 150	0 1. 214	0 1. 278	0 1. 342	0 1. 406	0 1. 469	0 1. 533
0. 933	0 1. 000	0 1. 067	0 1. 133	0 1. 200	0 1. 267	0 1. 333	0 1. 400	0 1. 467	0 1. 533	0 1. 600
0. 972	0 1. 042	0 1. 111	0 1. 180	0 1. 250	0 1. 319	0 1. 390	0 1. 458	0 1. 528	0 1. 597	0 1. 667
1. 011	0 1. 083	0 1. 155	0 1. 228	0 1. 300	0 1. 372	0 1. 445	0 1. 517	0 1. 589	0 1. 661	0 1. 733
1. 050	0 1. 125	0 1. 200	0 1. 275	0 1. 350	0 1. 425	0 1. 500	0 1. 575	0 1. 650	0 1. 725	0 1. 800
1. 089	0 1. 167	0 1. 244	0 1. 322	0 1. 400	0 1. 478	0 1. 556	0 1. 634	0 1. 711	0 1. 789	0 1. 867
1. 128	0 1. 208	0 1. 289	0 1. 369	0 1. 450	0 1. 531	0 1. 611	0 1. 692	0 1. 772	0 1. 852	0 1. 933
1. 167	0 1. 250	0 1. 333	0 1. 417	0 1. 500	0 1. 583	0 1. 667	0 1. 750	0 1. 833	0 1. 917	0 2. 000
1. 206	0 1. 292	0 1. 378	0 1. 464	0 1. 550	0 1. 637	0 1. 722	0 1. 808	0 1. 894	0 1. 981	0 2. 067
1. 244	0 1. 333	0 1. 422	0 1. 511	0 1. 600	0 1. 689	0 1. 778	0 1. 867	0 1. 956	0 2. 044	0 2. 133
1. 283	0 1. 375	0 1. 467	0 1. 558	0 1. 650	0 1. 742	0 1. 833	0 1. 925	0 2. 017	0 2. 108	0 2. 200
1. 322	0 1. 417	0 1. 511	0 1. 605	0 1. 700	0 1. 795	0 1. 889	0 1. 983	0 2. 078	0 2. 172	0 2. 267
1. 361	0 1. 458	0 1. 555	0 1. 653	0 1. 750	0 1. 847	0 1. 945	0 2. 042	0 2. 139	0 2. 237	0 2. 333
1. 400	0 1. 500	0 1. 600	0 1. 700	0 1. 800	0 1. 900	0 2. 000	0 2. 100	0 2. 200	0 2. 300	0 2. 400
1. 439	0 1. 542	0 1. 644	0 1. 747	0 1. 850	0 1. 953	0 2. 056	0 2. 158	0 2. 261	0 2. 364	0 2. 467
1. 478	0 1. 583	0 1. 689	0 1. 794	0 1. 900	0 2. 006	0 2. 111	0 2. 217	0 2. 322	0 2. 428	0 2. 533
1. 516	0 1. 625	0 1. 733	0 1. 842	0 1. 950	0 2. 058	0 2. 167	0 2. 275	0 2. 383	0 2. 492	0 2. 600
1. 556	0 1. 667	0 1. 778	0 1. 889	0 2. 000	0 2. 111	0 2. 222	0 2. 333	0 2. 444	0 2. 556	0 2. 667
1. 594	0 1. 708	0 1. 822	0 1. 936	0 2. 050	0 2. 164	0 2. 278	0 2. 392	0 2. 506	0 2. 619	0 2. 733
1. 633	0 1. 750	0 1. 866	0 1. 983	0 2. 100	0 2. 217	0 2. 333	0 2. 450	0 2. 567	0 2. 683	0 2. 800
1. 672	0 1. 791	0 1. 911	0 2. 030	0 2. 150	0 2. 270	0 2. 389	0 2. 508	0 2. 628	0 2. 747	0 2. 867
1. 711	0 1. 833	0 1. 955	0 2. 078	0 2. 200	0 2. 322	0 2. 445	0 2. 567	0 2. 689	0 2. 811	0 2. 933
1. 750	0 1. 875	0 2. 000	0 2. 125	0 2. 250	0 2. 375	0 2. 500	0 2. 625	0 2. 750	0 2. 875	0 3. 000
1. 789	0 1. 917	0 2. 044	0 2. 172	0 2. 300	0 2. 428	0 2. 556	0 2. 682	0 2. 811	0 2. 939	0 3. 067
1. 828	0 1. 958	0 2. 089	0 2. 219	0 2. 350	0 2. 48[illegible]	0 2. 611	0 2. 742	0 2. 872	0 3. 003	0 3. 133

INTERESSI PER UN GIORNO

per	al 4 per 100.	al 5 per 100.	al 6 per 100.	al 7 per 100.	all'8 per 100.	al 9 per 100.	al 10 per 100.	all'11 per 100.	al 12 per 100.	al 13 per 100.
lir.	l. c.	l. c.	l. c.	l. c.	l. c.	l. c.	l. c.	l. c.	l. c.	l. c.
48	0 0. 533	0 0. 667	0 0. 800	0 0. 933	0 1. 067	0 1. 200	0 1. 333	0 1. 467	0 1. 600	0 1. 73
49	0 0. 544	0 0. 681	0 0. 817	0 0. 953	0 1. 089	0 1. 225	0 1. 361	0 1. 497	0 1. 633	0 1. 76
50	0 0. 555	0 0. 694	0 0. 833	0 0. 972	0 1. 111	0 1. 250	0 1. 389	0 1. 528	0 1. 667	0 1. 80
51	0 0. 567	0 0. 708	0 0. 850	0 0. 991	0 1. 133	0 1. 275	0 1. 417	0 1. 559	0 1. 700	0 1. 84
52	0 0. 578	0 0. 722	0 0. 867	0 1. 011	0 1. 155	0 1. 300	0 1. 444	0 1. 589	0 1. 733	0 1. 87
53	0 0. 589	0 0. 736	0 0. 883	0 1. 030	0 1. 178	0 1. 325	0 1. 472	0 1. 620	0 1. 767	0 1. 91
54	0 0. 600	0 0. 750	0 0. 900	0 1. 050	0 1. 200	0 1. 350	0 1. 500	0 1. 650	0 1. 800	0 1. 95
55	0 0. 611	0 0. 764	0 0. 917	0 1. 070	0 1. 222	0 1. 375	0 1. 528	0 1. 681	0 1. 833	0 2. 98
56	0 0. 622	0 0. 778	0 0. 933	0 1. 089	0 1. 244	0 1. 400	0 1. 555	0 1. 711	0 1. 867	0 2. 02
57	0 0. 633	0 0. 792	0 0. 950	0 1. 108	0 1. 267	0 1. 425	0 1. 583	0 1. 742	0 1. 900	0 2. 05
58	0 0. 644	0 0. 806	0 0. 967	0 1. 128	0 1. 289	0 1. 450	0 1. 611	0 1. 772	0 1. 933	0 2. 09
59	0 0. 655	0 0. 820	0 0. 983	0 1. 147	0 1. 310	0 1. 475	0 1. 639	0 1. 803	0 1. 967	0 2. 13
60	0 0. 667	0 0. 833	0 1. 000	0 1. 166	0 1. 333	0 1. 500	0 1. 667	0 1. 834	0 2. 000	0 2. 16
61	0 0. 678	0 0. 847	0 1. 017	0 1. 186	0 1. 355	0 1. 525	0 1. 695	0 1. 864	0 2. 033	0 2. 20
62	0 0. 689	0 0. 861	0 1. 033	0 1. 205	0 1. 378	0 1. 550	0 1. 722	0 1. 895	0 2. 067	0 2. 23
63	0 0. 700	0 0. 875	0 1. 050	0 1. 225	0 1. 400	0 1. 575	0 1. 750	0 1. 925	0 2. 100	0 2. 27
64	0 0. 711	0 0. 889	0 1. 067	0 1. 244	0 1. 422	0 1. 600	0 1. 778	0 1. 956	0 2. 133	0 2. 31
65	0 0. 722	0 0. 902	0 1. 083	0 1. 263	0 1. 444	0 1. 625	0 1. 806	0 1. 986	0 2. 167	0 2. 34
66	0 0. 733	0 0. 917	0 1. 100	0 1. 283	0 1. 467	0 1. 650	0 1. 833	0 2. 017	0 2. 200	0 2. 38
67	0 0. 744	0 0. 931	0 1. 117	0 1. 302	0 1. 489	0 1. 675	0 1. 861	0 2. 048	0 2. 233	0 2. 41
68	0 0. 755	0 0. 945	0 1. 133	0 1. 322	0 1. 510	0 1. 700	0 1. 889	0 2. 078	0 2. 267	0 2. 45
69	0 0. 767	0 0. 958	0 1. 150	0 1. 341	0 1. 533	0 1. 725	0 1. 917	0 2. 109	0 2. 300	0 2. 49
70	0 0. 778	0 0. 972	0 1. 167	0 1. 361	0 1. 555	0 1. 750	0 1. 945	0 2. 139	0 2. 333	0 2. 52
71	0 0. 789	0 0. 986	0 1. 183	0 1. 381	0 1. 578	0 1. 775	0 1. 972	0 2. 170	0 2. 367	0 2. 56
72	0 0. 800	0 1. 000	0 1. 200	0 1. 400	0 1. 600	0 1. 800	0 2. 000	0 2. 200	0 2. 400	0 2. 60
73	0 0. 811	0 1. 014	0 1. 217	0 1. 420	0 1. 622	0 1. 825	0 2. 028	0 2. 231	0 2. 433	0 2. 63
74	0 0. 822	0 1. 027	0 1. 233	0 1. 439	0 1. 644	0 1. 850	0 2. 056	0 2. 261	0 2. 467	0 2. 67
75	0 0. 833	0 1. 042	0 1. 250	0 1. 458	0 1. 667	0 1. 875	0 2. 084	0 2. 292	0 2. 500	0 2. 70
76	0 0. 844	0 1. 056	0 1. 267	0 1. 477	0 1. 689	0 1. 900	0 2. 111	0 2. 323	0 2. 533	0 2. 74
77	0 0. 855	0 1. 070	0 1. 283	0 1. 497	0 1. 710	0 1. 925	0 2. 139	0 2. 353	0 2. 567	0 2. 78
78	0 0. 867	0 1. 083	0 1. 300	0 1. 516	0 1. 733	0 1. 950	0 2. 167	0 2. 383	0 2. 600	0 2. 81
79	0 0. 878	0 1. 097	0 1. 317	0 1. 555	0 1. 755	0 1. 975	0 2. 195	0 2. 414	0 2. 633	0 2. 85
80	0 0. 889	0 1. 111	0 1. 333	0 1. 555	0 1. 778	0 2. 000	0 2. 222	0 2. 445	0 2. 667	0 2. 88
81	0 0. 900	0 1. 125	0 1. 350	0 1. 575	0 1. 800	0 2. 025	0 2. 250	0 2. 475	0 2. 700	0 2. 92
82	0 0. 911	0 1. 139	0 1. 367	0 1. 594	0 1. 822	0 2. 050	0 2. 278	0 2. 506	0 2. 733	0 2. 96
83	0 0. 922	0 1. 153	0 1. 383	0 1. 614	0 1. 844	0 2. 075	0 2. 306	0 2. 536	0 2. 767	0 2. 99
84	0 0. 933	0 1. 167	0 1. 400	0 1. 633	0 1. 867	0 2. 100	0 2. 333	0 2. 56-	0 2. 800	0 3. 03
85	0 0. 944	0 1. 181	0 1. 417	0 1. 652	0 1. 889	0 2. 125	0 2. 361	0 2. 598	0 2. 833	0 3. 06
86	0 0. 955	0 1. 195	0 1. 433	0 1. 672	0 1. 910	0 2. 150	0 2. 389	0 2. 628	0 2. 867	0 3. 10
87	0 0. 967	0 1. 208	0 1. 450	0 1. 692	0 1. 933	0 2. 175	0 2. 417	0 2. 659	0 2. 900	0 3. 14
88	0 0. 978	0 1. 222	0 1. 467	0 1. 711	0 1. 955	0 2. 200	0 2. 445	0 2. 689	0 2. 933	0 3. 17
89	0 0. 989	0 1. 236	0 1. 483	0 1. 730	0 1. 978	0 2. 225	0 2. 472	0 2. 720	0 2. 967	0 3. 21
90	0 1. 000	0 1. 250	0 1. 500	0 1. 750	0 2. 000	0 2. 250	0 2. 500	0 2. 750	0 3. 000	0 3. 25
91	0 1. 011	0 1. 264	0 1. 517	0 1. 770	0 2. 022	0 2. 275	0 2. 528	0 2. 781	0 3. 033	0 3. 28
92	0 1. 022	0 1. 278	0 1. 533	0 1. 788	0 2. 044	0 2. 300	0 2. 556	0 2. 812	0 3. 067	0 3. 32
93	0 1. 033	0 1. 292	0 1. 550	0 1. 808	0 2. 067	0 2. 325	0 2. 584	0 2. 842	0 3. 100	0 3. 35
94	0 1. 044	0 1. 306	0 1. 567	0 1. 827	0 2. 089	0 2. 350	0 2. 611	0 2. 873	0 3. 133	0 3. 39
95	0 1. 055	0 1. 320	0 1. 583	0 1. 847	0 2. 110	0 2. 375	0 2. 639	0 2. 903	0 3. 167	0 3. 43
96	0 1. 067	0 1. 333	0 1. 600	0 1. 866	0 2. 133	0 2. 400	0 2. 667	0 2. 934	0 3. 200	0 3. 46
97	0 1. 078	0 1. 347	0 1. 617	0 1. 886	0 2. 155	0 2. 425	0 2. 695	0 2. 964	0 3. 233	0 3. 50
98	0 1. 089	0 1. 361	0 1. 633	0 1. 905	0 2. 178	0 2. 450	0 2. 722	0 2. 995	0 3. 267	0 3. 53
99	0 1. 100	0 1. 375	0 1. 650	0 1. 925	0 2. 200	0 2. 475	0 2. 750	0 3. 025	0 3. 300	0 3. 57
100	0 1. 111	0 1. 389	0 1. 667	0 1. 944	0 2. 223	0 2. 500	0 2. 778	0 3. 056	0 3. 353	0 3. 611

CALCOLATI DOPO QUELLI D' UN ANNO

al 14 per 100.	al 15 per 100.	al 16 per 100.	al 17 per 100.	al 18 per 100.	al 19 per 100.	al 20 per 100.	al 21 per 100.	al 22 per 100.	al 23 per 100.	al 24 per 100.
l. c.	l. c.	l. c.	l. c.	l. c.	l. c.	l. c.	l. c.	l. c.	l. c.	l. c.
1. 867	0 2. 000	0 2. 133	0 2. 267	0 2. 400	0 2. 533	0 2. 667	0 2. 800	0 2. 933	0 3. 067	0 3. 200
1. 906	0 2. 042	0 2. 178	0 2. 314	0 2. 450	0 2. 586	0 2. 722	0 2. 858	0 2. 994	0 3. 131	0 3. 267
1. 944	0 2. 083	0 2. 222	0 2. 361	0 2. 500	0 2. 639	0 2. 778	0 2. 917	0 3. 056	0 3. 195	0 3. 333
1. 983	0 2. 125	0 2. 266	0 2. 408	0 2. 550	0 2. 692	0 2. 834	0 2. 975	0 3. 117	0 3. 258	0 3. 400
2. 022	0 2. 167	0 2. 311	0 2. 455	0 2. 600	0 2. 745	0 2. 889	0 3. 033	0 3. 178	0 3. 322	0 3. 467
2. 061	0 2. 209	0 2. 355	0 2. 503	0 2. 650	0 2. 797	0 2. 945	0 3. 091	0 3. 239	0 3. 386	0 3. 533
2. 100	0 2. 250	0 2. 400	0 2. 550	0 2. 700	0 2. 850	0 3. 000	0 3. 150	0 3. 300	0 3. 450	0 3. 600
2. 139	0 2. 292	0 2. 444	0 2. 597	0 2. 750	0 2. 903	0 3. 056	0 3. 208	0 3. 361	0 3. 514	0 3. 667
2. 178	0 2. 334	0 2. 489	0 2. 644	0 2. 800	0 2. 956	0 3. 111	0 3. 267	0 3. 422	0 3. 578	0 3. 733
2. 217	0 2. 375	0 2. 533	0 2. 692	0 2. 850	0 3. 008	0 3. 167	0 3. 325	0 3. 483	0 3. 642	0 3. 800
2. 256	0 2. 417	0 2. 578	0 2. 739	0 2. 900	0 3. 061	0 3. 222	0 3. 383	0 3. 544	0 3. 706	0 3. 867
2. 294	0 2. 459	0 2. 622	0 2. 786	0 2. 950	0 3. 114	0 3. 278	0 3. 441	0 3. 605	0 3. 770	0 3. 933
2. 333	0 2. 500	0 2. 666	0 2. 833	0 3. 000	0 3. 167	0 3. 334	0 3. 500	0 3. 667	0 3. 833	0 4. 000
2. 372	0 2. 542	0 2. 711	0 2. 880	0 3. 050	0 3. 220	0 3. 389	0 3. 558	0 3. 728	0 3. 897	0 4. 067
2. 411	0 2. 584	0 2. 755	0 2. 928	0 3. 100	0 3. 272	0 3. 445	0 3. 616	0 3. 789	0 3. 961	0 4. 133
2. 450	0 2. 625	0 2. 800	0 2. 975	0 3. 150	0 3. 325	0 3. 500	0 3. 675	0 3. 850	0 4. 025	0 4. 200
2. 489	0 2. 667	0 2. 844	0 3. 022	0 3. 200	0 3. 378	0 3. 556	0 3. 733	0 3. 911	0 4. 089	0 4. 267
2. 528	0 2. 709	0 2. 889	0 3. 069	0 3. 250	0 3. 431	0 3. 611	0 3. 791	0 3. 972	0 4. 153	0 4. 333
2. 567	0 2. 750	0 2. 933	0 3. 117	0 3. 300	0 3. 483	0 3. 667	0 3. 850	0 4. 033	0 4. 217	0 4. 400
2. 606	0 2. 792	0 2. 977	0 3. 164	0 3. 350	0 3. 536	0 3. 723	0 3. 909	0 4. 094	0 4. 281	0 4. 467
2. 645	0 2. 834	0 3. 022	0 3. 211	0 3. 400	0 3. 589	0 3. 778	0 3. 967	0 4. 155	0 4. 345	0 4. 533
2. 683	0 2. 875	0 3. 066	0 3. 259	0 3. 450	0 3. 642	0 3. 834	0 4. 024	0 4. 217	0 4. 408	0 4. 600
2. 722	0 2. 917	0 3. 111	0 3. 305	0 3. 500	0 3. 695	0 3. 889	0 4. 083	0 4. 278	0 4. 472	0 4. 667
2. 761	0 2. 959	0 3. 155	0 3. 353	0 3. 550	0 3. 747	0 3. 945	0 4. 141	0 4. 339	0 4. 537	0 4. 733
2. 800	0 3. 000	0 3. 200	0 3. 400	0 3. 600	0 3. 800	0 4. 000	0 4. 200	0 4. 400	0 4. 600	0 4. 800
2. 839	0 3. 042	0 3. 244	0 3. 447	0 3. 650	0 3. 853	0 4. 056	0 4. 258	0 4. 461	0 4. 664	0 4. 867
2. 878	0 3. 084	0 3. 289	0 3. 494	0 3. 700	0 3. 905	0 4. 111	0 4. 316	0 4. 522	0 4. 728	0 4. 933
2. 917	0 3. 125	0 3. 333	0 3. 541	0 3. 750	0 3. 959	0 4. 167	0 4. 375	0 4. 583	0 4. 792	0 5. 000
2. 956	0 3. 167	0 3. 377	0 3. 589	0 3. 800	0 4. 011	0 4. 223	0 4. 433	0 4. 644	0 4. 856	0 5. 067
2. 994	0 3. 209	0 3. 422	0 3. 636	0 3. 850	0 4. 064	0 4. 278	0 4. 491	0 4. 705	0 4. 920	0 5. 133
3. 033	0 3. 250	0 3. 466	0 3. 683	0 3. 900	0 4. 117	0 4. 334	0 4. 550	0 4. 767	0 4. 983	0 5. 200
3. 072	0 3. 292	0 3. 511	0 3. 730	0 3. 950	0 4. 170	0 4. 389	0 4. 608	0 4. 828	0 5. 047	0 5. 267
3. 111	0 3. 334	0 3. 555	0 3. 778	0 4. 000	0 4. 222	0 4. 444	0 4. 667	0 4. 889	0 5. 111	0 5. 333
3. 150	0 3. 375	0 3. 600	0 3. 825	0 4. 050	0 4. 275	0 4. 500	0 4. 724	0 4. 950	0 5. 175	0 5. 400
3. 189	0 3. 417	0 3. 644	0 3. 872	0 4. 100	0 4. 328	0 4. 556	0 4. 783	0 5. 011	0 5. 239	0 5. 467
3. 228	0 3. 459	0 3. 689	0 3. 919	0 4. 150	0 4. 381	0 4. 611	0 4. 841	0 5. 072	0 5. 303	0 5. 533
3. 267	0 3. 500	0 3. 733	0 3. 966	0 4. 200	0 4. 434	0 4. 667	0 4. 900	0 5. 133	0 5. 367	0 5. 600
3. 306	0 3. 542	0 3. 778	0 4. 014	0 4. 250	0 4. 486	0 4. 723	0 4. 959	0 5. 194	0 5. 430	0 5. 667
3. 345	0 3. 584	0 3. 822	0 4. 061	0 4. 300	0 4. 539	0 4. 778	0 5. 016	0 5. 255	0 5. 495	0 5. 733
3. 383	0 3. 625	0 3. 866	0 4. 108	0 4. 350	0 4. 592	0 4. 834	0 5. 075	0 5. 317	0 5. 558	0 5. 800
3. 422	0 3. 667	0 3. 911	0 4. 155	0 4. 400	0 4. 645	0 4. 889	0 5. 133	0 5. 378	0 5. 622	0 5. 867
3. 461	0 3. 709	0 3. 955	0 4. 203	0 4. 450	0 4. 697	0 4. 944	0 5. 191	0 5. 439	0 5. 686	0 5. 933
3. 500	0 3. 750	0 4. 000	0 4. 250	0 4. 500	0 4. 750	0 5. 000	0 5. 250	0 5. 500	0 5. 750	0 6. 000
3. 539	0 3. 792	0 4. 044	0 4. 297	0 4. 550	0 4. 803	0 5. 056	0 5. 308	0 5. 561	0 5. 814	0 6. 067
3. 578	0 3. 834	0 4. 088	0 4. 344	0 4. 600	0 4. 856	0 5. 112	0 5. 366	0 5. 622	0 5. 878	0 6. 133
3. 617	0 3. 875	0 4. 133	0 4. 391	0 4. 650	0 4. 909	0 5. 167	0 5. 425	0 5. 683	0 5. 942	0 6. 200
3. 656	0 3. 917	0 4. 177	0 4. 439	0 4. 700	0 4. 961	0 5. 223	0 5. 483	0 5. 744	0 6. 006	0 6. 267
3. 695	0 3. 959	0 4. 222	0 4. 486	0 4. 750	0 5. 014	0 5. 278	0 5. 541	0 5. 805	0 6. 070	0 6. 333
3. 733	0 4. 000	0 4. 266	0 4. 533	0 4. 800	0 5. 067	0 5. 334	0 5. 600	0 5. 867	0 6. 133	0 6. 400
3. 772	0 4. 042	0 4. 311	0 4. 580	0 4. 850	0 5. 120	0 5. 389	0 5. 658	0 5. 928	0 6. 197	0 6. 467
3. 811	0 4. 084	0 4. 355	0 4. 628	0 4. 900	0 5. 172	0 5. 445	0 5. 716	0 5. 989	0 6. 261	0 6. 533
3. 850	0 4. 125	0 4. 400	0 4. 675	0 4. 950	0 5. 225	0 5. 500	0 5. 775	0 6. 050	0 6. 325	0 6. 600
3. 889	0 4. 167	0 4. 444	0 4. 722	0 5. 000	0 5. 278	0 5. 556	0 5. 833	0 6. 111	0 6. 390	0 6. 668

GUADAGNI

RISULTANTI DA TUTTI I CAMBJ

DA UN OTTAVO SINO AL 25 PER CENTO.

CAMBJ A	GUADAGNI PER									
	1 lira.	2 lire.	3 lire.	4 lire.	5 lire.	6 lire.	7 lire.	8 lire.	9 lire.	10 lire.
	l. c.	l. c.	l. c.	l. c.	l. c.	l. c.	l. c.	l. c.	l. c.	l. c.
uno ottavo	0 00. 124	0 00. 248	0 00. 372	0 00. 497	0 00. 620	0 00. 744	0 00. 869	0 00. 995	0 01. 117	0 01. 241
un sesto	0 00. 167	0 00. 333	0 00. 500	0 00. 667	0 00. 833	0 01. 000	0 01. 167	0 01. 333	0 01. 500	0 01. 667
un quarto	0 00. 250	0 00. 500	0 00. 750	0 01. 000	0 01. 250	0 01. 500	0 01. 750	0 02. 000	0 02. 250	0 02. 500
un terzo	0 00. 333	0 00. 667	0 01. 000	0 01. 333	0 01. 667	0 02. 000	0 02. 333	0 02. 667	0 03. 000	0 03. 333
un mezzo*	0 00. 500	0 01. 000	0 01. 500	0 02. 000	0 02. 500	0 03. 000	0 03. 500	0 04. 000	0 04. 500	0 05. 000
due terzi	0 00. 667	0 01. 333	0 02. 000	0 02. 667	0 03. 333	0 04. 000	0 04. 667	0 05. 333	0 06. 000	0 06. 667
tre quarti	0 00. 750	0 01. 500	0 02. 250	0 03. 000	0 03. 750	0 04. 500	0 05. 250	0 06. 000	0 06. 750	0 07. 500
sette ottavi	0 00. 875	0 01. 750	0 02. 625	0 03. 500	0 04. 375	0 05. 250	0 06. 125	0 07. 000	0 07. 875	0 08. 750
1 o	0 01. 000	0 02. 000	0 03. 000	0 04. 000	0 05. 000	0 06. 000	0 07. 000	0 08. 000	0 09. 000	0 10. 000
1 un quarto	0 01. 250	0 02. 500	0 03. 750	0 05. 000	0 06. 250	0 07. 500	0 08. 750	0 10. 000	0 11. 250	0 12. 500
1 e mezzo	0 01. 500	0 03. 000	0 04. 500	0 06. 000	0 07. 500	0 09. 000	0 10. 500	0 12. 000	0 13. 500	0 15. 000
1 tre quarti	0 01. 750	0 03. 500	0 05. 250	0 07. 000	0 08. 750	0 10. 500	0 12. 250	0 14. 000	0 15. 750	0 17. 500
2 o	0 02. 000	0 04. 000	0 06. 000	0 08. 000	0 10. 000	0 12. 000	0 14. 000	0 16. 000	0 18. 000	0 20. 000
2 un quarto	0 02. 250	0 04. 500	0 06. 750	0 09. 000	0 11. 250	0 13. 500	0 15. 750	0 18. 000	0 20. 250	0 22. 500
2 e mezzo	0 02. 500	0 05. 000	0 07. 500	0 10. 000	0 12. 500	0 15. 000	0 17. 500	0 20. 000	0 22. 500	0 25. 000
2 tre quarti	0 02. 750	0 05. 500	0 08. 250	0 11. 000	0 13. 750	0 16. 500	0 19. 250	0 22. 000	0 24. 750	0 27. 500
3 o	0 03. 000	0 06. 000	0 09. 000	0 12. 000	0 15. 000	0 18. 000	0 21. 000	0 24. 000	0 27. 000	0 30. 000
3 un quarto	0 03. 250	0 06. 500	0 09. 750	0 13. 000	0 16. 250	0 19. 500	0 22. 750	0 26. 000	0 29. 250	0 32. 500
3 e mezzo	0 03. 500	0 07. 000	0 10. 500	0 14. 000	0 17. 500	0 21. 000	0 24. 500	0 28. 000	0 31. 500	0 35. 000
3 tre quarti	0 03. 750	0 07. 500	0 11. 250	0 15. 000	0 18. 750	0 22. 500	0 26. 250	0 30. 000	0 33. 750	0 37. 500
4 o	0 04. 000	0 08. 000	0 12. 000	0 16. 000	0 20. 000	0 24. 000	0 28. 000	0 32. 000	0 36. 000	0 40. 000
4 un quarto	0 04. 250	0 08. 500	0 12. 750	0 17. 000	0 21. 250	0 25. 500	0 29. 750	0 34. 000	0 38. 250	0 42. 500
4 e mezzo	0 04. 500	0 09. 000	0 13. 500	0 18. 000	0 22. 500	0 27. 000	0 31. 500	0 36. 000	0 40. 500	0 45. 000
4 tre quarti	0 04. 750	0 09. 500	0 14. 250	0 19. 000	0 23. 750	0 28. 500	0 33. 250	0 38. 000	0 42. 750	0 47. 500
5 o	0 05. 000	0 10. 000	0 15. 000	0 20. 000	0 25. 000	0 30. 000	0 35. 000	0 40. 000	0 45. 000	0 50. 000
5 un quarto	0 05. 250	0 10. 500	0 15. 750	0 21. 000	0 26. 250	0 31. 500	0 36. 750	0 42. 000	0 47. 250	0 52. 500
5 e mezzo	0 05. 500	0 11. 000	0 16. 500	0 22. 000	0 27. 500	0 33. 000	0 38. 500	0 44. 000	0 49. 500	0 55. 000
5 tre quarti	0 05. 750	0 11. 500	0 17. 250	0 23. 000	0 28. 750	0 34. 500	0 40. 250	0 46. 000	0 51. 750	0 57. 500
6 o	0 06. 000	0 12. 000	0 18. 000	0 24. 000	0 30. 000	0 36. 000	0 42. 000	0 48. 000	0 54. 000	0 60. 000
6 un quarto	0 06. 250	0 12. 500	0 18. 750	0 25. 000	0 31. 250	0 37. 500	0 43. 750	0 50. 000	0 56. 250	0 62. 500
6 e mezzo	0 06. 500	0 13. 000	0 19. 500	0 26. 000	0 32. 500	0 39. 000	0 45. 500	0 52. 000	0 58. 500	0 65. 000
6 tre quarti	0 06. 750	0 13. 500	0 20. 250	0 27. 000	0 33. 750	0 40. 500	0 47. 250	0 54. 000	0 60. 750	0 67. 500
7 o	0 07. 000	0 14. 000	0 21. 000	0 28. 000	0 35. 000	0 42. 000	0 49. 000	0 56. 000	0 63. 000	0 70. 000
7 un quarto	0 07. 250	0 14. 500	0 21. 750	0 29. 000	0 36. 250	0 43. 500	0 50. 750	0 58. 000	0 65. 250	0 72. 500
7 e mezzo	0 07. 500	0 15. 000	0 22. 500	0 30. 000	0 37. 500	0 45. 000	0 52. 500	0 60. 000	0 67. 500	0 75. 000
7 tre quarti	0 07. 750	0 15. 500	0 23. 250	0 31. 000	0 38. 750	0 46. 500	0 54. 250	0 62. 000	0 69. 750	0 77. 500
8 o	0 08. 000	0 16. 000	0 24. 000	0 32. 000	0 40. 000	0 48. 000	0 56. 000	0 64. 000	0 72. 000	0 80. 000
8 un quarto	0 08. 250	0 16. 500	0 24. 750	0 33. 000	0 41. 250	0 49. 500	0 57. 750	0 66. 000	0 74. 250	0 82. 500
8 e mezzo	0 08. 500	0 17. 000	0 25. 500	0 34. 000	0 42. 500	0 51. 000	0 59. 500	0 68. 000	0 76. 500	0 85. 000
8 tre quarti	0 08. 750	0 17. 500	0 26. 250	0 35. 000	0 43. 750	0 52. 500	0 61. 250	0 70. 000	0 78. 750	0 87. 500
9 o	0 09. 000	0 18. 000	0 27. 000	0 36. 000	0 45. 000	0 54. 000	0 63. 000	0 72. 000	0 81. 000	0 90. 000
9 un quarto	0 09. 250	0 18. 500	0 27. 750	0 37. 000	0 46. 250	0 55. 500	0 64. 750	0 74. 000	0 83. 250	0 92. 500
9 e mezzo	0 09. 500	0 19. 000	0 28. 500	0 38. 000	0 47. 500	0 57. 000	0 66. 500	0 76. 000	0 85. 500	0 95. 000
9 tre quarti	0 09. 750	0 19. 500	0 29. 250	0 39. 000	0 48. 750	0 58. 500	0 68. 250	0 78. 000	0 87. 750	0 97. 500
10 o	0 10. 000	0 20. 000	0 30. 000	0 40. 000	0 50. 000	0 60. 000	0 70. 000	0 80. 000	0 90. 000	1 00. 000
10 un quarto	0 10. 250	0 20. 500	0 30. 750	0 41. 000	0 51. 250	0 61. 500	0 71. 750	0 82. 000	0 92. 250	1 02. 500
10 e mezzo	0 10. 500	0 21. 000	0 31. 500	0 42. 000	0 52. 500	0 63. 000	0 73. 500	0 84. 000	0 94. 500	1 05. 000
10 tre quarti	0 10. 750	0 21. 500	0 32. 250	0 43. 000	0 53. 750	0 64. 500	0 75. 250	0 86. 000	0 96. 750	1 07. 500

CAMBJ	GUADAGNI PER									
A	1 lira.	2 lire.	3 lire.	4 lire.	5 lire.	6 lire.	7 lire.	8 lire.	9 lire.	10 lire.
	l. c.	l. c.	l. c.	l. c.	l. c.	l. c.	l. c.	l. c.	l. c.	l. c.
11 o	0 11.000	0 22.000	0 33.000	0 44.000	0 55.000	0 66.000	0 77.000	0 88.000	0 99.000	1 10.000
11 un quarto	0 11.250	0 22.500	0 33.750	0 45.000	0 56.250	0 67.500	0 78.750	0 90.000	1 01.250	1 12.500
11 e mezzo	0 11.500	0 23.000	0 34.500	0 46.000	0 57.500	0 69.000	0 80.500	0 92.000	1 03.500	1 15.000
11 tre quarti	0 11.750	0 23.500	0 35.250	0 47.000	0 58.750	0 70.500	0 82.250	0 94.000	1 05.750	1 17.500
12 o	0 12.000	0 24.000	0 36.000	0 48.000	0 60.000	0 72.000	0 84.000	0 96.000	1 08.000	1 20.000
12 un quarto	0 12.250	0 24.500	0 36.750	0 49.000	0 61.250	0 73.500	0 85.750	0 98.000	1 10.250	1 22.500
12 e mezzo	0 12.500	0 25.000	0 37.500	0 50.000	0 62.500	0 75.000	0 87.500	1 00.000	1 12.500	1 25.000
12 tre quarti	0 12.750	0 25.500	0 38.250	0 51.000	0 63.750	0 76.500	0 89.250	1 02.000	1 14.750	1 27.500
13 o	0 13.000	0 26.000	0 39.000	0 52.000	0 65.000	0 78.000	0 91.000	1 04.000	1 17.000	1 30.000
13 un quarto	0 13.250	0 26.500	0 39.750	0 53.000	0 66.250	0 79.500	0 92.750	1 06.000	1 19.250	1 32.500
13 e mezzo	0 13.500	0 27.000	0 40.500	0 54.000	0 67.500	0 81.000	0 94.500	1 08.000	1 21.500	1 35.000
13 tre quarti	0 13.750	0 27.500	0 41.250	0 55.000	0 68.750	0 82.500	0 96.250	1 10.000	1 23.750	1 37.500
14 o	0 14.000	0 28.000	0 42.000	0 56.000	0 70.000	0 84.000	0 98.000	1 12.000	1 26.000	1 40.000
14 un quarto	0 14.250	0 28.500	0 42.750	0 57.000	0 71.250	0 85.500	0 99.750	1 14.000	1 28.250	1 42.500
14 e mezzo	0 14.500	0 29.000	0 43.500	0 58.000	0 72.500	0 87.000	1 01.500	1 16.000	1 30.500	1 45.000
14 tre quarti	0 14.750	0 29.500	0 44.250	0 59.000	0 73.750	0 88.500	1 03.250	1 18.000	1 32.750	1 47.500
15 o	0 15.000	0 30.000	0 45.000	0 60.000	0 75.000	0 90.000	1 05.000	1 20.000	1 35.000	1 50.000
15 un quarto	0 15.250	0 30.500	0 45.750	0 61.000	0 76.250	0 91.500	1 06.750	1 22.000	1 37.250	1 52.500
15 e mezzo	0 15.500	0 31.000	0 46.500	0 62.000	0 77.500	0 93.000	1 08.500	1 24.000	1 39.500	1 55.000
15 tre quarti	0 15.750	0 31.500	0 47.250	0 63.000	0 78.750	0 94.500	1 10.250	1 26.000	1 41.750	1 57.500
16 o	0 16.000	0 32.000	0 48.000	0 64.000	0 80.000	0 96.000	1 12.000	1 28.000	1 44.000	1 60.000
16 un quarto	0 16.250	0 32.500	0 48.750	0 65.000	0 81.250	0 97.500	1 13.750	1 30.000	1 46.250	1 62.500
16 e mezzo	0 16.500	0 33.000	0 49.500	0 66.000	0 82.500	0 99.000	1 15.500	1 32.000	1 48.500	1 65.000
16 tre quarti	0 16.750	0 33.500	0 50.250	0 67.000	0 83.750	1 00.500	1 17.250	1 34.000	1 50.750	1 67.500
17 o	0 17.000	0 34.000	0 51.000	0 68.000	0 85.000	1 02.000	1 19.000	1 36.000	1 53.000	1 70.000
17 un quarto	0 17.250	0 34.500	0 51.750	0 69.000	0 86.250	1 03.500	1 20.750	1 38.000	1 55.250	1 72.500
17 e mezzo	0 17.500	0 35.000	0 52.500	0 70.000	0 87.500	1 05.000	1 22.500	1 40.000	1 57.500	1 75.000
17 tre quarti	0 17.750	0 35.500	0 53.250	0 71.000	0 88.750	1 06.500	1 24.250	1 42.000	1 59.750	1 77.500
18 o	0 18.000	0 36.000	0 54.000	0 72.000	0 90.000	1 08.000	1 26.000	1 44.000	1 62.000	1 80.000
18 un quarto	0 18.250	0 36.500	0 54.750	0 73.000	0 91.250	1 09.500	1 27.750	1 46.000	1 64.250	1 82.500
18 e mezzo	0 18.500	0 37.000	0 55.500	0 74.000	0 92.500	1 11.000	1 29.500	1 48.000	1 66.500	1 85.000
18 tre quarti	0 18.750	0 37.500	0 56.250	0 75.000	0 93.750	1 12.500	1 31.250	1 50.000	1 68.750	1 87.500
19 o	0 19.000	0 38.000	0 57.000	0 76.000	0 95.000	1 14.000	1 33.000	1 52.000	1 71.000	1 90.000
19 un quarto	0 19.250	0 38.500	0 57.750	0 77.000	0 96.250	1 15.500	1 34.750	1 54.000	1 73.250	1 92.500
19 e mezzo	0 19.500	0 39.000	0 58.500	0 78.000	0 97.500	1 17.000	1 36.500	1 56.000	1 75.500	1 95.000
19 tre quarti	0 19.750	0 39.500	0 59.250	0 79.000	0 98.750	1 18.500	1 38.250	1 58.000	1 77.750	1 97.500
20 o	0 20.000	0 40.000	0 60.000	0 80.000	1 00.000	1 20.000	1 40.000	1 60.000	1 80.000	2 00.000
20 un quarto	0 20.250	0 40.500	0 60.750	0 81.000	1 01.250	1 21.500	1 41.750	1 62.000	1 82.250	2 02.500
20 e mezzo	0 20.500	0 41.000	0 61.500	0 82.000	1 02.500	1 23.000	1 43.500	1 64.000	1 84.500	2 05.000
20 tre quarti	0 20.750	0 41.500	0 62.250	0 83.000	1 03.750	1 24.500	1 45.250	1 66.000	1 86.750	2 07.500
21 o	0 21.000	0 42.000	0 63.000	0 84.000	1 05.000	1 26.000	1 47.000	1 68.000	1 89.000	2 10.000
21 un quarto	0 21.250	0 42.500	0 63.750	0 85.000	1 06.250	1 27.500	1 48.750	1 70.000	1 91.250	2 12.500
21 e mezzo	0 21.500	0 43.000	0 64.500	0 86.000	1 07.500	1 29.000	1 50.500	1 72.000	1 93.500	2 15.000
21 tre quarti	0 21.750	0 43.500	0 65.250	0 87.000	1 08.750	1 30.500	1 52.250	1 74.000	1 95.750	2 17.500
22 o	0 22.000	0 44.000	0 66.000	0 88.000	1 10.000	1 32.000	1 54.000	1 76.000	1 98.000	2 20.000
22 un quarto	0 22.250	0 44.500	0 66.750	0 89.000	1 11.250	1 33.500	1 55.750	1 78.000	2 00.250	2 22.500
22 e mezzo	0 22.500	0 45.000	0 67.500	0 90.000	1 12.500	1 35.000	1 57.500	1 80.000	2 02.500	2 25.000
22 tre quarti	0 22.750	0 45.500	0 68.250	0 91.000	1 13.750	1 36.500	1 59.250	1 82.000	2 04.750	2 27.500
23 o	0 23.000	0 46.000	0 69.000	0 92.000	1 15.000	1 38.000	1 61.000	1 84.000	2 07.000	2 30.000
23 un quarto	0 23.250	0 46.500	0 69.750	0 93.000	1 16.250	1 39.500	1 62.750	1 86.000	2 09.250	2 32.500
23 e mezzo	0 23.500	0 47.000	0 70.500	0 94.000	1 17.500	1 41.000	1 64.500	1 88.000	2 11.500	2 35.000
23 tre quarti	0 23.750	0 47.500	0 71.250	0 95.000	1 18.750	1 42.500	1 66.250	1 90.000	2 13.750	2 37.500
24 o	0 24.000	0 48.000	0 72.000	0 96.000	1 20.000	1 44.000	1 68.000	1 92.000	2 16.000	2 40.000
24 un quarto	0 24.250	0 48.500	0 72.750	0 97.000	1 21.250	1 45.500	1 69.750	1 94.000	2 18.250	2 42.500
24 e mezzo	0 24.500	0 49.000	0 73.500	0 98.000	1 22.500	1 47.000	1 71.500	1 96.000	2 20.500	2 45.000
24 tre quarti	0 24.750	0 49.500	0 74.250	0 99.000	1 23.750	1 48.500	1 73.250	1 98.000	2 22.750	2 47.500
25 o	0 25.000	0 50.000	0 75.000	1 00.000	1 25.000	1 50.000	1 75.000	2 00.000	2 25.000	2 50.000

SCONTI

DA UN OTTAVO SINO AL 25 PER CENTO.

SCONTO	SI DEVE PAGARE PER									
A	1 lira.	2 lire.	3 lire.	4 lire.	5 lire.	6 lire.	7 lire.	8 lire.	9 lire.	10 lire.
	l. c.	l. c.	l. c.	l. c.	l. c.	l. c.	l. c.	l. c.	l. c.	l. c.
un ottavo	0 99. 875	1 99. 750	2 99. 625	3 99. 500	4 99. 376	5 99. 251	6 99. 126	7 99. 001	8 98. 876	9 98. 751
un sesto	0 99. 834	1 99. 667	2 99. 501	3 99. 334	4 99. 168	5 99. 001	6 98. 835	7 98. 669	8 98. 502	9 98. 336
un quarto	0 99. 751	1 99. 501	2 99. 252	3 99. 002	4 98. 755	5 98. 504	6 98. 254	7 98. 005	8 97. 755	9 97. 506
un terzo	0 99. 667	1 99. 333	2 99. 000	3 98. 667	4 98. 335	5 98. 000	6 97. 667	7 97. 333	8 97. 000	9 96. 667
un mezzo	0 99. 502	1 99. 005	2 98. 507	3 98. 010	4 97. 512	5 97. 015	6 96. 517	7 96. 020	8 95. 522	9 95. 025
due terzi	0 99. 333	1 98. 667	2 98. 000	3 97. 333	4 96. 667	5 96. 000	6 95. 333	7 94. 667	8 94. 000	9 93. 333
tre quarti	0 99. 255	1 98. 511	2 97. 767	3 97. 022	4 96. 278	5 95. 533	6 94. 789	7 94. 045	8 93. 300	9 92. 556
sette ottavi	0 99. 132	1 98. 265	2 97. 398	3 96. 530	4 95. 663	5 94. 795	6 93. 928	7 93. 060	8 92. 193	9 91. 326
1 o	0 99. 010	1 98. 020	2 97. 030	3 96. 040	4 95. 049	5 94. 059	6 93. 069	7 92. 079	8 91. 089	9 90. 099
1 un quarto	0 98. 765	1 97. 531	2 96. 296	3 95. 062	4 93. 827	5 92. 592	6 91. 358	7 90. 123	8 88. 889	9 87. 654
1 e mezzo	0 98. 522	1 97. 044	2 95. 566	3 94. 089	4 92. 611	5 91. 133	6 89. 655	7 88. 177	8 86. 699	9 85. 222
1 tre quarti	0 98. 280	1 96. 560	2 94. 840	3 93. 120	4 91. 400	5 89. 680	6 87. 961	7 86. 241	8 84. 521	9 82. 801
2 o	0 98. 039	1 96. 078	2 94. 118	3 92. 157	4 90. 196	5 88. 235	6 86. 274	7 84. 314	8 82. 353	9 80. 392
2 un quarto	0 97. 800	1 95. 599	2 93. 398	3 91. 198	4 88. 997	5 86. 797	6 84. 596	7 82. 396	8 80. 195	9 77. 995
2 e mezzo	0 97. 561	1 95. 122	2 92. 683	3 90. 244	4 87. 805	5 85. 366	6 82. 927	7 80. 488	8 78. 049	9 75. 610
2 tre quarti	0 97. 324	1 94. 647	2 91. 971	3 89. 294	4 86. 618	5 83. 942	6 81. 265	7 78. 589	8 75. 912	9 73. 236
3 o	0 97. 087	1 94. 175	2 91. 262	3 88. 349	4 85. 437	5 82. 524	6 79. 612	7 76. 699	8 73. 786	9 70. 874
3 un quarto	0 96. 852	1 93. 705	2 90. 557	3 87. 409	4 84. 261	5 81. 114	6 77. 966	7 74. 818	8 71. 671	9 68. 523
3 e mezzo	0 96. 618	1 93. 237	2 89. 855	3 86. 473	4 83. 091	5 79. 710	6 76. 328	7 72. 946	8 69. 565	9 66. 183
3 tre quarti	0 96. 385	1 92. 771	2 89. 157	3 85. 542	4 81. 928	5 78. 313	6 74. 699	7 71. 084	8 67. 470	9 63. 855
4 o	0 96. 154	1 92. 308	2 88. 461	3 84. 615	4 80. 769	5 76. 923	6 73. 077	7 69. 231	8 65. 384	9 61. 538
4 un quarto	0 95. 923	1 91. 846	2 87. 770	3 83. 693	4 79. 616	5 75. 539	6 71. 463	7 67. 386	8 63. 309	9 59. 233
4 e mezzo	0 95. 694	1 91. 387	2 87. 081	3 82. 775	4 78. 469	5 74. 163	6 69. 856	7 65. 550	8 61. 244	9 56. 938
4 tre quarti	0 95. 465	1 90. 931	2 86. 396	3 81. 861	4 77. 327	5 72. 792	6 68. 258	7 63. 723	8 59. 188	9 54. 654
5 o	0 95. 238	1 90. 476	2 85. 714	3 80. 952	4 76. 190	5 71. 428	6 66. 667	7 61. 904	8 57. 143	9 52. 381
5 un quarto	0 95. 012	1 90. 024	2 85. 036	3 80. 047	4 75. 059	5 70. 071	6 65. 083	7 60. 095	8 55. 107	9 50. 119
5 e mezzo	0 94. 787	1 89. 573	2 84. 360	3 79. 147	4 73. 934	5 68. 720	6 63. 507	7 58. 294	8 53. 080	9 47. 867
5 tre quarti	0 94. 563	1 89. 125	2 83. 688	3 78. 251	4 72. 813	5 67. 376	6 61. 938	7 56. 501	8 51. 064	9 45. 626
6 o	0 94. 340	1 88. 679	2 83. 019	3 77. 358	4 71. 698	5 66. 038	6 60. 377	7 54. 717	8 49. 056	9 43. 396
6 un quarto	0 94. 118	1 88. 235	2 82. 353	3 76. 471	4 70. 588	5 64. 706	6 58. 823	7 52. 941	8 47. 059	9 41. 176
6 e mezzo	0 93. 897	1 87. 793	2 81. 690	3 75. 587	4 69. 484	5 63. 380	6 57. 277	7 51. 174	8 45. 070	9 38. 967
6 tre quarti	0 93. 677	1 87. 354	2 81. 030	3 74. 707	4 68. 384	5 62. 061	6 55. 738	7 49. 414	8 43. 091	9 36. 768
7 o	0 93. 458	1 86. 916	2 80. 374	3 73. 832	4 67. 290	5 60. 748	6 54. 205	7 47. 663	8 41. 121	9 34. 579
7 un quarto	0 93. 240	1 86. 480	2 79. 720	3 72. 960	4 66. 200	5 59. 440	6 52. 681	7 45. 920	8 39. 160	9 32. 401
7 e mezzo	0 93. 023	1 86. 046	2 79. 070	3 72. 093	4 65. 116	5 58. 139	6 51. 163	7 44. 186	8 37. 209	9 30. 233
7 tre quarti	0 92. 807	1 85. 615	2 78. 422	3 71. 230	4 64. 037	5 56. 844	6 49. 652	7 42. 459	8 35. 267	9 28. 074
8 o	0 92. 592	1 85. 185	2 77. 778	3 70. 370	4 62. 963	5 55. 555	6 48. 148	7 40. 741	8 33. 333	9 25. 926
8 un quarto	0 92. 378	1 84. 757	2 77. 135	3 69. 515	4 61. 892	5 54. 271	6 46. 649	7 39. 028	8 31. 406	9 23. 785
8 e mezzo	0 92. 166	1 84. 332	2 76. 498	3 68. 664	4 60. 829	5 52. 995	6 45. 161	7 37. 327	8 29. 493	9 21. 659
8 tre quarti	0 91. 954	1 83. 908	2 75. 862	3 67. 816	4 59. 770	5 51. 724	6 43. 678	7 35. 632	8 27. 586	9 19. 540
9 o	0 91. 743	1 83. 486	2 75. 229	3 66. 972	4 58. 716	5 50. 459	6 42. 202	7 33. 945	8 25. 688	9 17. 431
9 un quarto	0 91. 533	1 83. 066	2 74. 599	3 66. 133	4 57. 666	5 49. 199	6 40. 732	7 32. 265	8 23. 799	9 15. 331
9 e mezzo	0 91. 324	1 82. 648	2 73. 973	3 65. 297	4 56. 621	5 47. 945	6 39. 269	7 30. 594	8 21. 918	9 13. 242
9 tre quarti	0 91. 116	1 82. 232	2 73. 348	3 64. 465	4 55. 580	5 46. 697	6 37. 813	7 28. 929	8 20. 045	9 11. 161
10 o	0 90. 909	1 81. 818	2 72. 727	3 63. 636	4 54. 545	5 45. 454	6 36. 364	7 27. 273	8 18. 181	9 09. 091
10 un quarto	0 90. 703	1 81. 406	2 72. 109	3 62. 812	4 53. 515	5 44. 218	6 34. 921	7 25. 624	8 16. 326	9 07. 030
10 e mezzo	0 90. 498	1 80. 995	2 71. 493	3 61. 991	4 52. 489	5 42. 986	6 33. 454	7 23. 982	8 14. 480	9 04. 977
10 tre quarti	0 90. 293	1 80. 587	2 70. 880	3 61. 174	4 51. 467	5 41. 761	6 32. 054	7 22. 348	8 12. 641	9 02. 934

SCONTO A	SI DEVE PAGARE PER									
	1 lira.	2 lire.	3 lire.	4 lire.	5 lire.	6 lire.	7 lire.	8 lire.	9 lire.	10 lire.
	l. c.	l. c.	l. c.	l. c.	l. c.	l. c.	l. c.	l. c.	l. c.	l. c.
11 o	0 90.090	1 80.180	2 70.270	3 60.360	4 50.450	5 40.540	6 30.630	7 20.721	8 10.811	9 00.901
11 un quarto	0 89.888	1 79.775	2 69.663	3 59.550	4 49.438	5 39.326	6 29.213	7 19.101	8 08.989	8 98.876
11 e mezzo	0 89.686	1 79.372	2 69.058	3 58.744	4 48.430	5 38.117	6 27.803	7 17.489	8 07.175	8 96.861
11 tre quarti	0 89.485	1 78.971	2 68.456	3 57.942	4 47.427	5 36.913	6 26.399	7 15.884	8 05.369	8 94.855
12 o	0 89.286	1 78.571	2 67.857	3 57.143	4 46.428	5 35.714	6 25.000	7 14.286	8 03.571	8 92.857
12 un quarto	0 89.086	1 78.173	2 67.259	3 56.346	4 45.432	5 34.518	6 23.605	7 12.691	8 01.778	8 90.864
12 e mezzo	0 88.889	1 77.778	2 66.667	3 55.555	4 44.444	5 33.333	6 22.222	7 11.111	8 00.000	8 88.889
12 tre quarti	0 88.692	1 77.383	2 66.075	3 54.767	4 43.459	5 32.150	6 20.842	7 09.534	7 98.226	8 86.918
13 o	0 88.495	1 76.991	2 65.487	3 53.982	4 42.478	5 30.973	6 19.469	7 07.965	7 96.460	8 84.956
13 un quarto	0 88.300	1 76.600	2 64.901	3 53.201	4 41.501	5 29.801	6 18.101	7 06.402	7 94.702	8 83.002
13 e mezzo	0 88.106	1 76.211	2 64.317	3 52.423	4 40.529	5 28.634	6 16.740	7 04.846	7 92.951	8 81.057
13 tre quarti	0 87.912	1 75.824	2 63.736	3 51.648	4 39.560	5 27.472	6 15.385	7 03.297	7 91.209	8 79.121
14 o	0 87.719	1 75.439	2 63.158	3 50.877	4 38.596	5 26.316	6 14.035	7 01.754	7 89.474	8 77.193
14 un quarto	0 87.527	1 75.055	2 62.582	3 50.109	4 37.637	5 25.164	6 12.691	7 00.219	7 87.746	8 75.273
14 e mezzo	0 87.336	1 74.672	2 62.009	3 49.345	4 36.681	5 24.017	6 11.354	6 98.690	7 86.026	8 73.362
14 tre quarti	0 87.146	1 74.293	2 61.439	3 48.585	4 35.732	5 22.878	6 10.024	6 97.170	7 84.317	8 71.463
15 o	0 86.956	1 73.913	2 60.869	3 47.826	4 34.783	5 21.739	6 08.696	6 95.652	7 82.609	8 69.565
15 un quarto	0 86.768	1 73.536	2 60.304	3 47.072	4 33.839	5 20.607	6 07.375	6 94.143	7 80.911	8 67.680
15 e mezzo	0 86.580	1 73.160	2 59.740	3 46.320	4 32.900	5 19.480	6 06.061	6 92.641	7 79.221	8 65.801
15 tre quarti	0 86.393	1 72.786	2 59.179	3 45.572	4 31.965	5 18.358	6 04.752	6 91.145	7 77.538	8 63.931
16 o	0 86.207	1 72.414	2 58.621	3 44.828	4 31.034	5 17.241	6 03.448	6 89.655	7 75.862	8 62.069
16 un quarto	0 86.021	1 72.043	2 58.064	3 44.086	4 30.107	5 16.129	6 02.150	6 88.172	7 74.193	8 60.215
16 e mezzo	0 85.857	1 71.674	2 57.511	3 43.348	4 29.184	5 15.021	6 00.858	6 86.695	7 72.532	8 58.369
16 tre quarti	0 85.653	1 71.306	2 56.960	3 42.612	4 28.265	5 13.919	5 99.572	6 85.225	7 70.878	8 56.531
17 o	0 85.470	1 70.940	2 56.410	3 41.880	4 27.350	5 12.820	5 98.290	6 83.761	7 69.231	8 54.701
17 un quarto	0 85.288	1 70.576	2 55.865	3 41.151	4 26.439	5 11.727	5 97.015	6 82.303	7 67.591	8 52.878
17 e mezzo	0 85.106	1 70.215	2 55.319	3 40.425	4 25.532	5 10.638	5 95.745	6 80.851	7 65.957	8 51.064
17 tre quarti	0 84.926	1 69.851	2 54.777	3 39.703	4 24.628	5 09.554	5 94.480	6 79.405	7 64.331	8 49.257
18 o	0 84.746	1 69.491	2 54.237	3 38.983	4 23.729	5 08.474	5 93.220	6 77.966	7 62.711	8 47.458
18 un quarto	0 84.567	1 69.133	2 53.700	3 38.266	4 22.833	5 07.400	5 91.966	6 76.533	7 61.099	8 45.666
18 e mezzo	0 84.388	1 68.776	2 53.164	3 37.553	4 21.941	5 06.329	5 90.717	6 75.105	7 59.493	8 43.882
18 tre quarti	0 84.210	1 68.421	2 52.631	3 36.842	4 21.053	5 05.263	5 89.474	6 73.684	7 57.895	8 42.105
19 o	0 84.034	1 68.067	2 52.101	3 36.134	4 20.168	5 04.202	5 88.235	6 72.269	7 56.302	8 40.336
19 un quarto	0 83.857	1 67.715	2 51.572	3 35.430	4 19.287	5 03.145	5 87.002	6 70.859	7 54.717	8 38.574
19 e mezzo	0 83.682	1 67.364	2 51.046	3 34.728	4 18.410	5 02.092	5 85.774	6 69.455	7 53.138	8 36.820
19 tre quarti	0 83.507	1 67.015	2 50.522	3 34.029	4 17.536	5 01.044	5 84.551	6 68.058	7 51.586	8 35.073
20 o	0 83.333	1 66.667	2 50.000	3 33.333	4 16.667	5 00.000	5 83.333	6 66.667	7 50.000	8 33.333
20 un quarto	0 83.160	1 66.320	2 49.480	3 32.640	4 15.800	4 98.960	5 82.120	6 65.281	7 48.440	8 31.601
20 e mezzo	0 82.987	1 65.975	2 48.963	3 31.950	4 14.938	4 97.925	5 80.913	6 63.900	7 46.888	8 29.875
20 tre quarti	0 82.816	1 65.631	2 48.447	3 31.263	4 14.079	4 96.894	5 79.710	6 62.526	7 45.341	8 28.157
21 o	0 82.645	1 65.289	2 47.934	3 30.578	4 13.223	4 95.867	5 78.512	6 61.157	7 43.802	8 26.446
21 un quarto	0 82.474	1 64.948	2 47.423	3 29.897	4 12.371	4 94.845	5 77.319	6 59.794	7 42.268	8 24.742
21 e mezzo	0 82.304	1 64.609	2 46.913	3 29.218	4 11.522	4 93.827	5 76.132	6 58.436	7 40.741	8 23.045
21 tre quarti	0 82.135	1 64.271	2 46.406	3 28.542	4 10.678	4 92.813	5 74.949	6 57.084	7 39.220	8 21.355
22 o	0 81.967	1 63.934	2 45.902	3 27.869	4 09.836	4 91.803	5 73.770	6 55.738	7 37.705	8 19.672
22 un quarto	0 81.799	1 63.599	2 45.399	3 27.198	4 08.998	4 90.797	5 72.597	6 54.397	7 36.196	8 17.996
22 e mezzo	0 81.633	1 63.265	2 44.898	3 26.531	4 08.163	4 89.796	5 71.428	6 53.061	7 34.694	8 16.326
22 tre quarti	0 81.466	1 62.933	2 44.399	3 25.866	4 07.332	4 88.798	5 70.265	6 51.731	7 33.198	8 14.664
23 o	0 81.301	1 62.602	2 43.902	3 25.203	4 06.504	4 87.805	5 69.106	6 50.406	7 31.707	8 13.008
23 un quarto	0 81.136	1 62.272	2 43.408	3 24.544	4 05.679	4 86.815	5 67.951	6 49.087	7 30.223	8 11.359
23 e mezzo	0 80.972	1 61.943	2 42.915	3 23.887	4 04.858	4 85.830	5 66.802	6 47.773	7 28.745	8 09.717
23 tre quarti	0 80.808	1 61.616	2 42.424	3 23.232	4 04.040	4 84.848	5 65.656	6 46.465	7 27.273	8 08.081
24 o	0 80.645	1 61.290	2 41.935	3 22.581	4 03.226	4 83.871	5 64.516	6 45.161	7 25.806	8 06.452
24 un quarto	0 80.483	1 60.966	2 41.449	3 21.931	4 02.414	4 82.897	5 63.380	6 43.863	7 24.346	8 04.829
24 e mezzo	0 80.321	1 60.642	2 40.964	3 21.285	4 01.606	4 81.928	5 62.249	6 42.570	7 22.891	8 03.213
24 tre quarti	0 80.160	1 60.321	2 40.481	3 20.641	4 00.802	4 80.962	5 61.122	6 41.282	7 21.443	8 01.603
25 o	0 80.000	1 60.000	2 40.000	3 20.000	4 00.000	4 80.000	5 60.000	6 40.000	7 20.000	8 00.000

FINE DEL TOMO TERZO.

INDICE

CONTINUAZIONE DELLA SECONDA PARTE

DISTRIBUZIONE DELLE RICCHEZZE.

LIBRO SECONDO